ARALIK 2018 | NO: 12

Forbes

TURKUVAZ
15TL / KKTC FİYATI 18 TL
ISSN 1306-0827

New York'ta Aile Arasında

İŞ MODELİNİ 'AİLE VE DOSTLAR'DAN TOPLADIĞI PARAYA YÜKSEK GETİRİ SAĞLAMAK ÜZERİNE KURAN MURAT AĞIRNASLI ABD'DE YAPTIĞI KONUTLARLA SESSİZ SEDASIZ MİLYAR DOLARLIK HACME YAKLAŞTI

BU GENÇLER DÜNYAYI DEĞİŞTİRECEK: SOSYAL GİRİŞİMCİLER

Paraf gününüzü seçin

Her ayın aynı günü

• %5 indirim • +4 taksit
• 2 ay erteleme • 5 kat ParafPara

güzelliklerinin birinden yararlanın.
Paraf gününüzün tadını çıkarın.

Kampanya kodu; İndirim için: **I**, Ekstra ParafPara için: **P**,
Artı Taksit için: **T** ve Erteleme için: **E**'dir.

Katılım için kampanya kodu, kartınızın son 6 hanesi ve belirleyeceğiniz günü aralarında boşluk bırakarak **3404**'e SMS gönderin.

Paraf.

HALKBANK 80 yıl

Ayrıntılı bilgi için: parafcard.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog

%5 indirim ve 5 kat ParafPara için maksimum kazanım tutarı 20 TL'dir. Kampanya kodu; İndirim için: I, Ekstra ParafPara için: P, Artı Taksit için: T ve Erteleme için: E'dir. Paraf Günüm taksit ve erteleme uygulaması telekomünikasyon, doğrudan pazarlama ile ilgili harcamalar, yurt dışında yapılan harcamalar ve yemek, gıda, alkollü içecek, akaryakıt, kozmetik, ofis malzemesi ile hediye kart, hediye çeki ve benzeri şekillerde herhangi somut bir mal veya hizmeti içermeyen ürünlerin alımlarında geçerli değildir.

Her cumartesi %25'e varan restoran indiriminiz Paraf'tan!

Paraf.

HALKBANK 80 yıl

Ayrıntılı bilgi için: parafcard.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog

Cumartesi restoran indiriminden Paraf Gold ve Paraf Platinum sahipleri yararlanabilir. Paraf Gold sahipleri restoran harcamalarının %10'una, Paraf Platinum sahipleri ise restoran harcamalarının %25'ine kadar indirim kazanabilir. Kampanya 35 TL ve üzeri işlemlerde geçerli olup bir günde aynı kart ile kazanılabilecek maksimum indirim tutarı 20 TL ile sınırlıdır.

ED VIESTURS,
8.000 M'LİK 14 ZİRVEYE TIRMANIŞ

TURUNCU 24 SAAT GÖSTERGESİ

PARAFLEX DARBE EMİCİ

OYSTERSTEEL ÇELİK

TWINLOCK KURMA KOLU

BU SAAT, ZORLU KOŞULLARDA CESUR KAŞİFLERE EŞLİK ETMEK ÜZERE TASARLANDI.

1971'de çıkan Explorer II, tehlikeli ve keşfedilmemiş yerlere dayanıklı olacak şekilde tasarlandı. Rolex'in eşsiz saat yapım tarzıyla üretilen bu saat, güçlü kontrastlara sahip şık kadranıyla optimum okunaklılık sunuyor. Chromalight saat göstergeleri ve akrep-yelkovan takımı, yüksek performanslı aydınlatma materyali sayesinde karanlıkta mavi renkte parlıyor. Ayrıca, 24 saat kademeli sabit bezeli ve zamanı bu 24 saat formatında gösteren turuncu göstergesi ile, gece ve gündüz saatlerinin ayırt edilebilmesini sağlıyor. Mağara keşif gezilerinde, kutup bölgelerinde veya farklı bir zaman dilimini öğrenmenin gerekli olduğu durumlarda bu özelliğe ihtiyaç duyuluyor. Sadece zamanı göstermez. Tarihi de anlatır.

OYSTER PERPETUAL EXPLORER II

ROLEX

Her bir saati iki kez monte ederiz.

Mükemmellik arayışı bizim için bir ilkedir. Bu nedenle her saat için aynı özeni gösteririz. Her saatin iki kez monte edilmesi ilkelerimizden biridir. Dolayısıyla, 1815 Chronograph bir kez monte edilip dikkatlice ayarlandıktan sonra yeniden parçalarına ayrılır. Daha sonra mekanizmanın parçaları, karmaşık finisaj ve cilalama teknikleri uygulanarak elle temizlenir ve dekore edilir. Bunu nihai montaj işlemi takip eder. Karmaşık saatler söz konusu olduğunda bu, zorunlu bir yöntemdir, çünkü farklı mekanizmaları

MAESTRO BOUTIQUE, ABDİ İPEKÇİ CADDESİ ALTIN SOKAK NO:2/A, 34367, NİŞANTAŞI-İSTANBUL · TEL: +90 212 343 40 66

Çünkü mükemmellik vakit alır.

A. LANGE & SÖHNE
GLASHÜTTE I/SA

hassas biçimde ayarlama işlemi, devamlı olarak bileşenlerin çıkarılmasını ve yeniden eklenmesini gerektirir. Ancak sadece zamanı göstermeye odaklı daha az karmaşık modeller bile sistematik olarak iki kez monte edilir. Böylelikle elde ustalıkla yapılan tüm son işlemlerin uzun vadeli işlevsel bütünlüğü ve kusursuzluğu sağlanır. Ve bir parça ne kadar küçük veya ne kadar gizli olsa da, prensip olarak her biri teker teker dekore edilir. Biraz daha fazla zaman gerektirse bile. **www.alange-soehne.com**

maestro

cacharel

WWW.CACHAREL.COM.TR

/TR Cacharel /cacharelltr /cacharelltr

Pierre Cardin
SENİN ÇİZGİN
www.pierrecardin.com.tr

Kapak

78 | AİLE VE ARKADAŞLAR

ABD'DE BİR TÜRK'E AİT EN BÜYÜK TEKSTİL ŞİRKETİNİN KURUCUSU... 1990'LARIN SONUNDAN İTİBAREN TEKNOLOJİ, SAĞLIK VE TEKSTİL ALANINDAKİ GİRİŞİMLERE KAYNAK AKTARAN RİSK SERMAYEDARI... ÜLKE GENELİNDE 300 DAİRELİK KİRALIK KONUT PORTFÖYÜ SAHİBİ... 500 MİLYON DOLAR DEĞERLE ABD'DEKİ EN BÜYÜK ÜÇÜNCÜ TÜRK GAYRİMENKUL GELİŞTİRİCİSİ... TURKISH-AMERICAN BUSINESS FORUM KURUCU BAŞKANI... BUGÜNE DEK MEDYA VE KAMUOYU GÜNDEMİNDEN UZAK KALMAYI BAŞARAN MURAT AĞIRNASLI BU EVRENİ 24 YAŞINDA GELDİĞİ ABD'DE, "FAMILY&FRIENDS" MODELİYLE SIFIRDAN İNŞA ETTİ. MİLYONLARCA DOLAR KAZANDIRDIĞI YATIRIMCILARINI, YENİ PROJELERİNDE DE ARKASINA ALARAK ŞİMDİLERDE MİLYAR DOLARLIK HACME ULAŞMAYA HAZIRLANIYOR.

18 | Editör

20 | Gerçek & Yorum | **Ey Kanada! Senin İçin Umut Var** | Steve Forbes

FOCUS

22 | **Karınca Misali**
Rusya'da büyüyüp Türkiye'nin en güçlü gayrimenkul geliştiricilerinden birine dönüşen Ant Yapı rotasını İngiltere ve ABD'ye çevirdi.

28 | **Müslüm Baba**
Arabesk müziğin merhum kralı Müslüm Gürses'in albüm satışları "Müslüm" filmiyle yeniden yükselişe geçti.

30 | **En Çok Kazanan Ölü Ünlüler**
Müteveffa ünlüler her yıl milyonlarca dolar kazanıyor.

32 | **Sıradaki Fırsat**
Okan Holding kuruluşundan bu yana büyük yatırım kararlarında hep temkinli davrandı. İkinci kuşağın işlere dahil olması ve ABD'deki yeni yatırım bu stratejide değişiklik anlamına mı geliyor?

36 | **Türkiye'ye Kimler Para Kazandırıyor?**
İhracat ekim ayında 166 milyar dolara ulaştı. Türkiye'ye para kazandıranların başını otomotivciler çekiyor.

38 | **Tekrar İrtifa Kazanmak**
Airbus ve Boeing ile rekabet edecek yeni bir jet geliştirmek için yaptığı milyarlarca dolarlık harcamanın ardından Bombardier çakılmanın, yanıp kül olmanın eşiğine geldi.

44 | **Yeni Pazarlar**
Türkiye'de boya işi 2018'de yaklaşık yüzde 10 küçüldü. Akçalı Boya ise sektörün tersine gidiyor.

48 | **Çin'in En Zenginleri**
Düşen hisse senetleri, zayıflayan bir para birimi ve hükümetlerinin Trump yönetimiyle süregiden ticaret savaşları, Çin'in en zengin 400 insanının servetinde çöküntüye yol açtı.

50 | Fikirler ve Düşünceler | **İklim Değişikliği mi Yoksa Tehlikeli Bir Oynaklık mı?** | Prof. Dr. Kenan Şahin

DOSYA

56 | **Dünyayı Değiştirenler**
İş dünyası Y Kuşağı'nı anlamlandırmaya çalışırken tam tersine henüz 20'lerindeki gençler kendi evrenlerini kurmaya hazırlanıyor. Ve bunu da büyük şirketlerin gölgesinde değil, kendi işlerini kurarak yapmanın yollarını arıyorlar.

AKBANK

Private Banking

Kaybolmayan değerler için

Bizim için varlık, kuşaktan kuşağa aktarılan bir emanettir.
Akbank Private Banking'in uzmanlık ve deneyimiyle,
yatırımlarınız ve varlıklarınız nesiller boyunca korunur, değer kazanır.

Türkiye'nin en iyi özel bankacılık hizmeti*

*EUROMONEY
2006, 2008, 2010, 2011, 2012,
2013, 2014, 2015, 2016, 2017

• İstanbul (Bağdat Cad., Etiler Merkez, Nişantaşı, Yeşilköy) • Ankara • Bursa • İzmir

TEKNOLOJİ

92 | **Yürümeye Hazırlanırken**
Özgür Akın'ın ilk robotları ufak tefek işleri görüyordu. Şimdi insana daha yakın, yetenekli robotlar göreve başlamak için sabırsızlıkla bekliyor.

96 | **Dönüşüm**
Autodesk'in yazılımı 30 yıldır mimarlığa hakim. Ama eskimeyi savuşturmak için Andrew Anagnost'un işletmeyi yeniden inşa etmesi gerekiyor.

GİRİŞİM

100 | **Bir Sosyalleşme Hikayesi**
Pub Story modern insanın 'sosyalleşememe' sorunundan para kazanıyor.

FİNANS

104 | **Sert İniş**
Çin'de ekonomik büyüme finansal krizden bu yana en düşük seviyeye inerken olası bir resesyonun küresel krize öncülük etmesinden korkuluyor.

108 | **Kıymetli Veri**
Tüketici eğilim ve alışkanlıklarını tespit uğruna milyonlarca dolar harcayan şirketler var oldukça, bu veriyi sağlayacak olanın yolu açık görünüyor.

112 | **Satın Alma Zamanı**
Portföylerde iyice ucuzlayan gelişen ülkeleri artırma dönemi başladı.

116 | **Kaos Ortamı**
Başbakan Theresa May'ın Brexit planı beğenilmedi. Ekonomide durgunluk, sterlinde çöküş olabilir.

LIFE

134 | **Zoom**

138 | **Ajanda**

144 | **Perde Arkası**
6 milyon dolarlık bütçesine karşın yalnızca ABD'de 102 milyon doları geçen hasılatla sinema tarihine yazılan bir zafer.

148 | **İlk İksir**
Tanrılar gerçeği biliyor ve saklamıyor.

150 | **Ortak Değer**
Adnan Polat, eski adıyla Mekteb-i Sultani ve Galatasaray'ın manevi kurucusu kabul edilen Gül Baba'nın Macaristan'daki türbesinin restorasyonu için neredeyse 30 yıldır uğraştı.

152 | **Bir Dağ Masalı**
Aşkla sona eren kısa fotoğrafçılık kariyerinden geriye kalanlar, Yıldız Moran'ı fotoğraf sanatının zirvesinde tutmaya yetiyor.

154 | **Zamanın Lekeleyemediği Topraklar**
Çölün acımasız yaşam koşullarının engel olamadığı birşey varsa o da dayanılmaz cazibesi.

160 | **O Bir Porsche**
Kaslı yapısı ve bir heykeltıraşın elinden çıkmış siluetiyle Porche 718 Cayman konforlu bir sürüş keyfi sunuyor.

162 | **SUV Değil Tank**
VW'nin yeni Touereg'ini sevmek için daha fazla neden var.

164 | **Seyir Postası**

178 | **Düşünceler** | **Olgunluk**

SORUMSUZLUK BEYANI: Bu dergide yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti; aracı kurumlar, portföy yönetim şirketleri, mevduat kabul etmeyen bankalar ile müşteri arasında imzalanacak yatırım danışmanlığı sözleşmesi çerçevesinde sunulmaktadır. Bu dergide yer alan yorum ve tavsiyeler, yorum ve tavsiyede bulunanların kişisel görüşlerine dayanmaktadır. Bu görüşler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece bu dergide yer alan bilgilere dayanılarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir.

İTÜ
İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
1773
Dijital
İş Ortağım
Türkiye'nin dijital geleceği için el ele
Türkiye'nin dijital dönüşümüne destek için Vodafone ve İTÜ güçlerini birleştirerek **Future Lab**'ı kurdu.
Gelecek heyecan verici.
Hazır mısın?
vodafone

A,B,C,Ç

Adobe, 96
Agime Group, 78
Airbus, 38
Akçalı Boya, 44
Akçalı Global, 44
Akçalı UK, 44
Akın Robotics, AkınSoftware, 92
Ak-Pa Tekstil İhracat Pazarlama, 36
Albaraka Türk, 108
Alexico Group, 78
Alibaba, 48
Alphabet, 96
Altunkaya İnş. Nak. Gıda Tic., 36
Amazon UK, 44
AMC, 48
Ant Yapı, 22, 78
Apparel Trading International, 78
Apple, 50
Arçelik, 36
Artıway, 108
Ashton-Tate, 96
Askıda Ne Var,56
Autodesk, 96
Aydın Kuruyemiş Sanayi ve Tic., 36
Bank of America Merrill Lynch, 112
Barn, 108
Bayar Müzik, 28
Bearn Stearns ve Lehman Brothers, 78
Betek Boya, 44
Biletix, 56
Bilgili Holding, 22
Blackstone, 112
Boeing, 38
Bombardier, 38
Bosch Termoteknik Isıtma ve Klima San., 36
Boyner, 108
BYD, 48
Canadair, 38
Capital Economics, 112
Carmignac, 112
CHTI, 44
Citigroup, 104
Connected2.me, 100
Crown, 44
Çek Kazan, 108
Çiçek Sepeti, 56

D,E,F,G

Daiwa Capital Markets, 104
Decathlon, 56
Deloitte, 56
DHX Media, 30
Digital Equipmnet, 96
Doğuş Holding, 22
Domino's Pizza, 108
DYO, 44
E-Bursum, 56
EMI Music Publishing, 30
Erdemoğlu Dış Tic., 36
Eti Maden İşletmeleri Gen. Müd., 36
Exa Corp, 96
Ferrari, 160
Ferrero Fındık İthalat İhracat ve Tic., 36
Fibabank, 56
Ford Otosan, 36
Fox Broadcasting, 30
Gittigidiyor, 56
Goldman Sachs, 104, 112
Gome Electrical Appliances, 48
Grameen Bank, 56

H,I,İ,J

Habaş Sınai Ve Tıbbi Gazlar İstihsal Endüstrisi, 36
Happy Center, 108
Hayat Kimya Sanayi Anonim Şirketi, 36
HMS, 56
Ibotta, 108
Iconix, 30
Iyzico, 56
İstanbul Gıda Dış Tic., 36
İş GYO, 22
Jackson Square Partners, 96
Just Snap, 108

K,L,M,N

Kibar Dış Tic., 36
Kiska, 78
KLC Gıda Ürünleri, 36
Knorr, 56
Koçtaş, 56
Koton, 108
KSK Construction, 78
LC Waikiki, 56
Learjet, 38
Lockheed Martin, 96
Marbil Yağ Sanayi ve Tic., 36
Marshall, 44
MediaMarkt, 108
Mercedes-Benz Türk, 36
Merkez Projelendirme Etüd İnşaat San., 36
Meyve Sepeti, 56
Microsoft, 96
Midea Group, 48
Migros, 108
Mikado Danışmanlık, 56
Mitsubishi UFJ Securities USA, 96
Mizhou Securities, 104
Montblanc, 30
Morhipo, 108
Nakitup, 108
NASA, 96
Nef İnşaat, 78
Netscape, 96
Novell, 96
Nur Kuyumculuk, 36

O,Ö,P,Q,R

Okan Holding, 32
Okan Holding, 78
Oracle, 96
OYAK-Renault, 36
Ömür Plak, 28
Palandöken Müzik, 28
Permolit, 44
Philsa Philip Morris Sabancı Sigara Ve Tütüncülük Sanayi, 36
Pinduoduo, 48
Planet Caravan, 100
Polat Holding, 150
Polin Dış Ticaret, 36
Polisan, 44
Porshe, 160
Postkolik, 100
Pricewaterhouse Coopers, 116
Private Wealth Solutions Group, 112
Pub Story, 100
Qumpara, 108
Reflect, 56
Regal, 56
Rolls-Royce, 116

S,Ş,T,U,Ü

S360, 56
Savola Foods, 148
Snap, 48
Societe Generale, 116
Sony, 30
Spotify, 48
Standard&Poor's, 116
Sultan Marketing Co., 32
Şişecam Dış Tic., 36
Tarlamvar, 56
TASAŞ Türk Havacılık ve Uzay San.
Taze Kuru, 56
Teal Group, 38
TEB, 56
Tech Group, 78
TeknoSA, 56
Teknosa,56
Tersan Tersanecilik, 36
Tesla, 48
Tezgahçılar, 100
TGS Dış Tic., 36
Tinder, 100
TOFAŞ, 36
Toyota, 36
Transportation, 38
Trendyol, 108
Turkcell, 56
TÜPRAŞ, 36
Türk Traktör ve Ziraat Makineleri, 36
Uber, 78
Uçak Kardeşler Gıda Seracılık, 36
Udemy, 108
Udemy, 56

V,W,Y,Z

Vestel Ticaret, 36
VMware, 96
Volkswagen, 160
Wainbridge Estates Belgravia, 22
Walt Disney Company, 144
WeChat, 48
Zorlu Holding, 56

fikirmedya*

YENİ NESİL YATIRIM, BİTCİ.COM İLE TANIŞIN!

- İşlem Raporları ve Analizleri
- Potansiyel Kazanç Grafikleri
- Kar - Zarar Tabloları
- Şeffaf İşleyiş Yapısı
- Etkin Arayüz
- 7 / 24 Açık Sistem
- Yüksek Güvenlikli Kullanıcı Hesabı
- Minimum Komisyon Maksimum Hız

www.bitci.com

bitcicom

Bitci.com

TÜRKİYE
Forbes

Sahibi
Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.

Tüzel Kişi Temsilcisi ve Genel Müdür:
Yasemin Gebeş

Genel Yayın Yönetmeni: Burçak Güven
Yazı İşleri Müdürleri: Eyyüp Karagüllü, Handan Bayındır
Görsel Yönetmen: Kayhan Erkan
Editörler: Adil Uçar, Ersun Erdinç, Nilgün Balcı Çavdar, Öztürk Turan
Muhabirler: Belce Örü, Büşra Bozok Akkurt, Nurefşan Kutlu, Atilla Serdar Hamzaoğlu
Sayfa Sekreteri: Şükrü Karakanoğlu
Fotoğraf Editörü: Canan Yetişti Satkın

FORBES Türkiye Yayın Kurulu: Aclan Acar, Richard Anderson, Engin Arıkan, Mehmet Barlas, Ümit Boyner, Pembe Candaner, Aykut Demiray, Hazım Ellialtı, Muhtar Kent, Aldo Kaslowski, Prof. Dr. Fuat Keyman, Vural Öger, Güven Sak, Özdem Sanberk, Ali Saydam, Haluk Sicimoğlu, Bülent Şenver, Orhan Taner, Cemal Taşhan, Serdar Urçar

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve İnternet Yayın Sorumlusu: Şefik Çalık
Genel Müdür Yardımcısı: Yonca Ertürk Özeren
Pazarlama Müdürü: Ferhal Şencan
Üretim Takip Müdürü: Eyüp Çurlu
Pazarlama ve İş Geliştirme Uzmanı: Zeynep Doğan

Reklam Satış Genel Müdür Yardımcısı: Funda Baykal
Reklam Satış Grup Koordinatörü: Emel Özen
Reklam Satış Koordinatörü: Rezan Dönmez
Reklam Rezervasyon Telefon: (0212) 354 41 18 - 354 33 95
Reklam Rezervasyon Faks: (0212) 354 33 75
Bölgeler Satış Grup Koordinatörü: Aynur Gükcan
Ankara Reklam Satış Grup Koordinatörü: Ayşe Altun
Ege Reklam Satış Koordinatörü: Şebnem Akdeniz
Adana Reklam Satış Koordinatörü: Güney Yılmaz
Antalya Reklam Satış Koordinatörü: Şeyda Yılmaz

Etkinlik Satış Grup Koordinatörleri: Berna Seçen, Filiz Özkan
Etkinlik Satış Müdürü: Bihter Erol Çaltıllı

TURKUVAZ GRUBU HİZMETLERİ
Marka ve Pazarlama Grup Başkanı: Sinan Köksal

Abone Operasyon Müdürü: Ufuk Kocaoğlu
www.facebook.com/TurkuvazMedyaAboneHizmetleri
www.twitter.com/#!/TurkuvazAbone
Çağrı Merkezi: 444 88 81
abone@turkuvazabone.com
www.turkuvazabone.com
Yayının Türü: Yerel Süreli
Yönetim Yeri: Barbaros Bulvarı, Cam Han, No: 153 Beşiktaş/İstanbul
Yayımcı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.
Yayın Türü: Yerel, aylık FIPP üyesidir.
Basımcı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Basımcı Adresi: Barbaros Bulvarı, Cam Han, No: 153 Kat 6 Beşiktaş/İstanbul
Basıldığı Yer: Akpınar Mahallesi, Hasan Basri Caddesi, No: 4 Sancaktepe - İstanbul Tel: (0216) 585 90 00
Matbaa Genel Müdürü: Mehmet Kamiloğlu
Dergi İşletme Müdürü: Hakan Demirci
Basıldığı Tarih: 26 Kasım 2018

İLETİŞİM BİLGİLERİ
Forbes Türkiye Yazışma Adresi: Barbaros Cam Han No: 153 Kat: 2, 34349 Beşiktaş / İstanbul
Telefon: (0212) 354 41 38 Faks: (0212) 347 06 20
e-posta: info@forbes.com.tr
Abone Servisi Tel: (0216) 651 56 51
abone@turkuvazdergi.com.tr - www.turkuvazabone.com
Forbes Türkiye, Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş. tarafından Forbes Inc. ve Forbes Global Inc.'in lisansıyla T.C. yasalarına göre yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon, harita gibi malzemelerden yazılı izin olmaksızın hiçbir şekilde alıntı yapılamaz. Basılan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir.

BURÇAK GÜVEN

2018'e Veda Ederken...

Yılın son sayısını hazırlarken geriye dönüp 2018'i düşününce epey olaylı, krizli, hareketli, zor, çetin, heyecanlı, sıkıntılı bir seneyi geride bıraktığımızı hissetmemek mümkün değil. Bu yıl dünyanın ve Türkiye'nin içinden geçtiği zorlukları burada sayacak değilim elbet. Oldum olası -nedense medyanın genelde pek sevdiği- almanak sayılarından falan haz etmem zira ileri bakmayı tercih ederim. Elbet geçmişi, olanları yok saymaktan, görmezden gelmekten bahsetmiyorum ama çözüm odaklı, hareket eksenli, ileri dönük hikayeler dinlemeyi, gazeteci olarak aktarmayı, geçmişin derslerini cebime koyup umuda doğru akmayı severim.

Bu yüzden bu ayki sayımızda yer verdiğimiz birkaç 'ileri görüşlü' konuya dikkatlerinizi çekmek istiyorum. Tüm dünya, şu ne olduğunu hala tam çözemediğimiz Y Kuşağı'nı anlamaya çalışaduralım, onlar atı alıp Üsküdar'ı geçeli meğer ne çok olmuş! Sosyal Girişim dosyamızda yaşları henüz 20'lerindeki pek çok gencin nasıl statükoyu hiçe saydığına, kendi evrenlerini kurmak üzere kolları sıvadıklarına, dünyanın sıkıntılarına çözüm bulmak üzere yola çıktıklarına, ortak yaşam bilinci ve sorumluluğuyla var olduklarına şahit olmak beni çok heyecanlandırdı. Bir de tabii ucu bucağı olmayan yaratıcılıkları! Her boyutta meseleyi tam 12'den vurup öyle inanılmaz iş modelleri geliştirerek kendi evrenlerini yaratmışlar ki -hayran olmamak mümkün değil.

FORBES ABD'nin 13 yıl önce başlattığı ve bugün tüm dünyaya yayılmış olan "FORBES 30 ALTI 30 Listesi"ni Türkiye'de de açıklayacağımı duyurduğumuzda en çok "bizden böyle 30 genç bulamazsınız" yorumlarına maruz kalmıştık. Bugün öyle bir noktadayız ki -içinden nasıl eleyip de 30'a indireceğimizi düşündüğümüz bir liste duruyor karşımızda. Bu ay okuyacağınız Sosyal Girişim dosyamızda karşınıza çakacak gençlerin önemli bir kısmı da -bana göre- bu listenin sağlam adayları...

Tam da bu noktada 2018 sonunda açıklayacağımızı duyurduğumuz bu listenin, 2019'un ilk aylarına kaydığını da buradan ilan etmiş olayım. Zira tahmin etmediğimiz bir yoğunlukta başvuru ve müthiş gençlerle karşı karşıyayız. Her birine hak ettiği ilgiyi verebilmek ve bu sağanaktan adil biçimde çıkardığımız bir "30 Altı 30 Listesi"yle karşınıza çıkabilmek için biraz daha zaman rica ediyoruz sizlerden.

Dikkatinizi çekmek istediğim bir diğer yazı da, bu yıl nisan ayında kapağımızda müthiş hikayesini okuduğunuz Kenan Şahin'in, FORBES Türkiye için kaleme aldığı özel yazı... Hatırlayacaksınız, ABD'nin önde gelen üniversitelerinden MIT yönetim kurulunun ömür boyu onursal üyesi, 20 yıl önce 1,5 milyar dolara sattığı şirketiyle yapay zekanın atası sayılan teknolojilerin yaratıcısı, bugünün elektrikli otomobillerinin enerji kaynağı sorununa getirdiği çözümle ulaşımın geleceğini değiştirecek iş insanından bahsediyorum...

Vizyonunun genişliğini, geleceğe dair öngörülerinin isabetliliğini defalarca mega etkili projelerle kanıtlamış birinin, iklim ve küresel ısınma üzerine söylediklerini, fikir ve görüşlerini kaçırmak isteyeceğinizi sanmıyorum. ABD Başkanı Trump'tan iş dünyasına, iklim aktivistlerinden bilim insanlarına kimsenin üzerine net bir görüş birliğine varamadığı bu konuya, çok değerli bir bakış açısı getirdiğini ve katkı sağladığını söyleyerek sizleri "tehlikeli oynaklık" temalı bu yazıya yönlendirmiş olayım...

Güzel bir 2019 dileğiyle...

EU Eco-label sert ifikası alabilmek için, kağıt üretimi sürecinde, doğal kaynakların ve kimyasalların kullanımı, enerji tüketimi, hava ve suya karışan emisyonlar ve atık yönetimi gibi konulara yönelik katı kriterlerin karşılanması gerekir. Aynı zamanda kağıt, yalnızca, sürdürülebilir şekilde yönetilen ormanlardan elde edilen geri dönüştürülmüş elyaf ve/veya taze elyaf içermelidir. Bu kağıt, UPM tarafından EU Eco-label reg.nr FI/11/1 sertifikalı olarak üretilmiştir.

There is no mystery
about a Girard-Perregaux,
simply more than two centuries of craftsmanship
and a perpetual commitment to perfection.

LAUREATO CHRONOGRAPH, 904L STEEL CASE, 42 MM

ŞARK
SAATÇİLİK
Cie. Montres d'Orient

Time Square Fine Timepieces and Jewellery: Kanyon AVM +90 212 3531056
Şark Saatçilik: info@sarksaat.com

GP
GIRARD-PERREGAUX
HAUTE HORLOGERIE SUISSE DEPUIS 1791

STEVE FORBES

Ey Kanada! Senin İçin Umut Var

Kanada siyaseti uzun süredir güneydeki komşusuna kıyasla ortanın solunda yer alıyor. Örneğin ülkenin esneklikten yoksun sosyalleştirilmiş tıbbi sistemi, hiçbir özel alternatife izin vermiyor. Ama işler değişiyor olabilir -en azından birazcık.

Kanada'nın ikinci büyük eyaleti Quebec'te yapılan son seçimlerde uzun süredir iktidarda olan Liberal Parti bozguna uğratıldı ama Kanada'dan ayrılmayı savunan geleneksel muhalefet partisi "Parti Quebecois" tarafından değil, yeni merkez-sağ Coalition Avenir Quebec (CAQ) tarafından.

İki eski parti de vergileri çok seviyor. CAQ ise önerilen ulusal karbon vergisine şüpheyle yaklaşıyor; yasal düzenlemeleri azaltmaya kararlı hatta vergileri bile düşürebilir (Bu seçimlerin moral bozucu yanı, gerçekten katı bir sol parti olan Quebec Solidaire'in yüzde 16 oy almasıydı).

Bu yazın şaşırtıcı bir diğer gelişmesi, ülkenin en büyük eyaleti Ontario'da seçmenlerin, ezici bir

Kanada Başbakanı Justin Trudeau

üstünlükle sol kanat hükümetin görevine son vererek yerine alternatif enerji kaynaklarına sağlanan tüm sübvansiyonlara karşı çıkan muhafazakar bir hükümeti getirmesiydi.

Pervasızca harcamayı seven eski koltuk sahiplerine yazık oldu: Rüzgar değirmenleri ve güneş panelleri ucuz şeyler değil.

Muhafazakar adaylar yüzde 70'ten fazla artan elektrik faturalarının tüketicide yarattığı öfkeyi kullandı. Söylemeye bile gerek yok, yeni hükümet Kanadalı Başbakanı Justin Trudeau'nun karbon vergisi tasarısına karşı. Ayrıca muhafazakarlar asgari gelir projesinin de sonlandırılmasından yana -Mark Zuckerberg gibi Silikon Vadisi baronlarının övdüğü...

Diğer eyaletlerdeki solcu rejimler de popülarite kaybediyor.

Kanada bir İsviçre ya da Singapur olmaktan ışık yılları uzaklıkta, vergi aşığı Justin Trudeau'nun seçilmesinin ortaya koyduğu üzere. Ama olumlu değişim işaretleri var.

E-Sigara Karşıtı Histeri Sağlıklı Değil

Sağlık hizmetleri yetkilileri ve sigara karşıtları, hiç bir makul gerekçesi olmadan e-sigaraya savaş açtı, milyonlarca insanın bunu sigarayı bırakmanın tek etkin yolu olarak görmesine karşın. Kullanıcılar bir yandan nikotin keyfini yaşarken diğer yandan da katran gibi sigaranın gerçekten ölümcül bileşenlerinden uzak durabiliyor. Bu akılsız yasakçılar ne içiyor acaba?

ABD'de FDA ve diğer evham kumkumaları gençlerin salgın düzeyinde e-sigara içmesinden endişe duyuyor, bu gençlerin çoğunun e-sigara içmediği takdirde sigara ve/veya içkiye yöneleceğini göz ardı ederek. Yine de federal yasal düzenleyiciler, e-sigarayı yasaklamak ya da yasal tüketimine keskin sınırlamalar getirmek için radikal önlemlere başvurma tehdidinde bulunuyor.

ABD bu konuda yalnız da değil. Örneğin Avustralya'da e-sigara yasak. Bu durum yasaktan bihaber e-sigaracı turistlere epey sıkıntı yaratıyor; Avustralya'nın hiçbir eyalet ve bölgesinde sıvı nikotin satın alamıyorsunuz. Sigara tüketimine dair endişe duyan ülkelerin tam aksi yönde hareket etmesi ve Britanya örneğinin peşinden gitmesi gerekiyor. Dünyanın geri kalanındaki histeri göz önüne alındığında, Britanyalı yasa koyucular şaşırtıcı bir şekilde e-sigarayı teşvik ediyor.

Sonuç: Saltanat Adası, Avrupa'nın en düşük ikinci sigara tüketimi oranına sahip.

VAKIFBANK KÜLTÜR YAYINLARI

Yayın hayatına başlayan

VakıfBank Kültür Yayınları,

geçmişten aldığı gücü geleceğe taşıyor;
dünya literatüründen benzersiz eserler
okuyucuyla buluşuyor.

Okuyun **#vebenzersiz** *olun.*

vbky.com.tr

vb.

Karınca Misali

Rusya'da büyüyüp Türkiye'nin en güçlü gayrimenkul geliştiricilerinden birine dönüşen Ant Yapı, rotasını İngiltere ve ABD'ye çevirdi.

ÖZER TURAN

Ant Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Okay, Ümraniye ofis bölgesinde sıralı şekilde yükselen plazaların arasında artık çok küçük görünen şirketinin merkezinde, FORBES Türkiye'nin sorularını cevaplarken oldukça rahat. Bugünlerde birçok inşaat patronunun aksine anlatacak çok şeyi var. Rahatlığı da buradan kaynaklanıyor zaten. Akıcı ve üzerine düşünüldüğü belli olan bir üslupla Ant Yapı'nın iş modelini nasıl değiştirdiklerini anlatıyor.

Bu yıl 27'nci yılını dolduran Ant Yapı, bugüne kadar oldukça sade bir işleyişe sahipti. Rusya'da müteahhit olarak yer aldıkları işlerden kazandıklarını, geliştirici olarak Türkiye'de yaptıkları projelere yatırıyorlardı. Konut sektöründe yaşanan durgunluğu önceden görerek bu yapıyı değiştirmek için iş modellerinde üç önemli stratejik değişiklik yaptılar. Bunlardan ilki sadece gayrimenkul geliştiriciliği yaptıkları Türkiye'de başka yatırımcıların projelerinde müteahhitlik yapmaya başlamak oldu. İkinci adımsa Rusya'da müteahhitlik işlerine ek olarak geliştirici olarak da yer almaya karar verdiler. En önemli hamleleri ise oyun sahalarına Türkiye ve Rusya'nın yanı sıra İngiltere ve ABD'yi eklemek oldu.

Daha çok vitrinde görmeye alışık olduğumuz Mehmet Okay'la özdeşleşse de Ant Yapı aslında çok ortaklı bir yapıya sahip. Okay 30 yaşındayken sektörün kendi ekolünü yaratan en eski şirketlerinden Mesa'da sürdürdüğü profesyonel hayatı bırakarak yanına aldığı üç arkadaşıyla birlikte kendi şirketini kurmaya karar verdi. Şirketi 1991'de Moskova'da kurdular. Diğer kurucu ortaklar Kadir Tokman ve Hasan Yılmaz, Okay'la eşit hisseye sahip. Kuruculardan Cengiz Karaduman ise şirketin küçük ortağı. Ortaklar 1990'lı yılları Rusya'da müteahhitlik yaparak ve sermaye biriktirerek geçirdi. 2000'lerdeyse bir yandan Rusya'daki müteahhitlik işlerine devam ederken diğer yandan Türkiye'de ardı ardına konut, ofis ve ticari gayrimenkul projeleri yaptılar.

Çok ortaklı yapısına rağmen Ant Yapı hızlı karar alıp uygulayabilen esnek bir yönetime sahip. Şirketin bugünlerini ve geleceğini şekillendiren yeni iş stratejisi de aslında piyasanın gerekliliklerini öngörerek buna adapte olmaktan ibaret. Yurtiçinde iş alanlarına müteahhitliği de eklemek buna iyi bir örnek. Mehmet Okay, yurtiçi konut piyasasında yaşanan yavaşlamayı gördükleri için geliştirdikleri projelerde frene bastıklarını ve proje sayısını azalttıklarını anlatıyor. Ancak Türkiye'deki kadrolarını da dağıtmamak ve şirkete finansal katkı sağlayabilmek için rakip oldukları şirketlerin projelerinde

FOTOĞRAFLAR: KUTUP DALGAKIRAN

57 yaşındaki Mehmet Okay, üç arkadaşıyla 1991'de kurduğu Ant Yapı'nın satış ve pazarlama işlerinden sorumlu. Bu sorumluluk aynı zamanda "yönetim kurulu başkanı" unvanını da taşıyan Okay'ı şirketin vitrin yüzü yapıyor.

700 milyon $
Ant Yapı'nın İngiltere ve ABD'de devam eden işlerinin toplam büyüklüğü.

müteahhit olarak yer almaya karar verdiler. Örneğin İş GYO'nun Kartal'daki projesi "Manzara Adalar"ı inşa ettiler. Doğuş Holding ve Bilgili Holding'in ortak olduğu Galataport Projesi'nin inşaat işlerini de üstlenmek için anlaşmalar yaptılar. Bu değişiklik bir yandan şirketi yatırımcı olarak risk almaktan kurtarırken diğer yandan finansal akışının da dengede kalmasını sağladı.

Asıl önemli strateji değişikliği ise Rusya ile Türkiye arasında yaşanan uçak gerilimi sürecinde yaşananların ürünü. 1991'den 2015'e kadar sorunsuz ve karlı bir şekilde iş yapıp büyüdükleri Rusya'nın o dönem Türk şirketlerine getirdiği kısıtlamalar, Ant Yapı'nın patronlarının neredeyse tek ülke üzerine kurulu iş modellerini gözden geçirmelerine neden oldu. Birçok Türk inşaat şirketinin özellikle Kuzey Afrika'ya yöneldiği bu dönemde Ant Yapı rotasını İngiltere ve ABD'ye kırma kararı aldı.

Rusya pazarına alternatif yaratma stratejisinin kilit isimleri de yine Rus yatırımcılar oldu. Zira Mehmet Okay, uzun yıllar faaliyet gösterdikleri Rusya'da çok önemli dostluklar ve iş ilişkileri biriktirdiklerini söylüyor.

En son 2008'de FORBES'un "Global Milyarderler" listesinde 6,1 milyar dolarlık servetiyle dünyanın en zengin 160'ıncı ismi olarak gösterilen Rus Kirill Pisarev de bunlardan biri. Pisarev, Ant Yapı'nın İngiltere'ye adım atmasında önemli bir rol oynadı. Rusya'nın önemli gayrimenkul zenginlerinden Pisarev'in sahibi olduğu Wainbridge Estates Belgravia şirketinin Buckingham Sarayı'nın çok yakınında yer alan bir binasını ultra-lüks bir rezidans projesine dönüştürme işini 2016'da Ant Yapı üstlendi ve tamamladı. 40 milyon pound yatırımla tamamlanan projede metrekare satış fiyatları ise 50 bin pound oldu. Ant Yapı'nın Londra'da inşa ettiği ilk projesinden sonra yeni işler ardı ardına geldi. Bugüne kadar kentte üç proje tamamlayan şirketin iki projesi de hala devam ediyor. Mehmet Okay, devam eden iki projede işverenlerin İngiliz olmasını, İngiltere pazarında artık kabul gördüklerinin bir işareti olarak yorumluyor. İngiltere'de yerleşik şirketinin kuruluşunu da yapan Ant Yapı'nın cirosuna devam eden iki projenin katkısı 200 milyon dolar olacak.

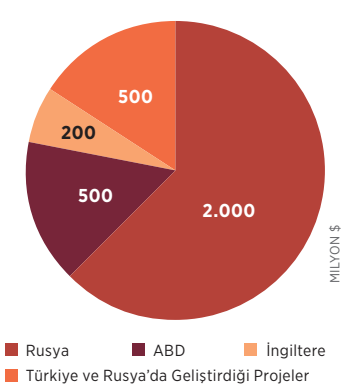
Ant Yapı, İngiltere'deki ilk işini 2016'da aldı. ABD'deki şirketini ise bundan önce 2015'te kurmuştu. İngiltere'deki yapılanmasını tamamlayınca bu defa rotasını, önceden hazırlığını yaptığı ABD'ye çevirdi. Başroldeyse yine Rus milyarder Kirill Pisarev vardı. İşadamı, New York'ta sahip olduğu bir gayrimenkulünü lüks bir rezidans projesine çevirme işini yine Ant Yapı'ya verdi. Böylece önümüzdeki yıl tamamlanacak projeyle Ant Yapı bir adımını da ABD'ye atmış oldu.

Ant Yapı geçen ayı da boş geçmedi. "Manhattan'ın Tacı" olarak nitelenen New York'un sembol binalarından "The Crown Building"in renovasyonunun ana yüklenicisiliğini üstlendi. 1921 yılında inşa edilen The Crown Building, Ant Yapı tarafından proje kapsamında otel ve rezidansa dönüştürülecek. 28 ayda tamamlanması planlanan projenin büyüklüğü ise 300 milyon dolar. Ant Yapı yenileme projesini tamamladığında binayı, 26 daire, 83 otel odası ile otele bağlı lobiler, spa ve havuz, spor merkezi, restoranlar ve Jazz Club'tan oluşan yeni bir görünüme kavuşturacak. Şirketin ABD'de üsteleneceği projeler bunlarla sınırlı değil. Mehmet Okay, Miami'de de yine bir Rus yatırımcı için bu defa sıfırdan geliştirilen bir projeyi de hayata geçirecek. Şirketin ABD'de yaptığı anlaşmaların büyüklüğü ise şimdilik 500 milyon dolar.

Mehmet Okay, İngiltere ve ABD'nin inşaat şirketleri için zor pazarlar olduğu görüşünde. İşi zorlaştıransa bu iki ülkede inşaat yapabilmek için alınması gereken lisansların

CİRO YAPMAK

İngiltere ve ABD son iki yılda Ant Yapı'nın gözde pazarlarına dönüşse de Rusya, cirodaki ağırlığını hala koruyor. Ant Yapı'nın toplam büyüklüğü 3,2 milyar doları bulan devam eden projelerinin 2 milyar dolarlık kısmı Rusya'daki 22 müteahhitlik projesinden geliyor. Rusya ve Türkiye'de yatırımcı olarak yer aldıkları projelerin büyüklüğü 500 milyon dolarken yeni pazarlar İngiltere ve ABD'nin toplam katkısı ise 700 milyon doları buluyor.



www.emnana.com

1 milyar $
Ant Yapı'nın 2018 beklenen cirosu.

ve bürokratik süreçlerin zorluğu. Okay, "27 yıllık bir şirket olarak onlarca projeyi bitirmiş olmamıza rağmen ABD'de inşaat yapmak için yeterlilik lisansı almak için işlemlerimiz hala sürüyor" diyor. Ant Yapı, bu engeli aşmak içinse mevcut projelerini şimdilik yanına aldığı yerel bir şirketin lisansı ile yürütüyor.

Ant Yapı, bir yandan İngiltere ve ABD'deki projelerine devam ederken diğer yandan iki ana pazarı Türkiye ve Rusya'da iş yapmayı sürdürüyor. Türkiye'de yatırımcı olarak yer aldığı projelerin sayısını azaltsa da tamamen durdurmuş değil. 2019'da İstanbul, Çamlıca'da 200 milyon lira yatırım yapacakları yeni bir projeye başlayacaklar. "Antwell" ismiyle başlayacakları 150 rezidanstan oluşan projenin konsepti oldukça yaratıcı. Üste gelir grubunda yaşlıları hedefleyen projede özel sağlık birimleri yer alacak. Sağlık hizmetleri için Acıbadem'le anlaşılan proje klasik bir yaşlı bakım evinden ziyade kendi konutlarında yaşarken sağlıkla ilgili ihtiyaçların da giderilmesini hedefliyor.

Ant Yapı'nın devam eden projelerinin toplam hacmi 3,2 milyar doları buluyor.

Şirketin devam eden bir diğer projesi de Bodrum'da. "Anthaven" ismiyle lansmanı yapılan proje, 700 konut, otel ve diğer ticari gayrimenkullerden oluşan lüks bir yaşam alanı. Projenin 167 konut, otel ve ticari alanlardan oluşan ilk etabı tamamlanmak üzere. 100 milyon euro'ya mal olan ilk etabın 2020'de teslim edilmesinin ardından ikinci etaba başlamayı planlıyorlar.

Şirket, Türkiye'de sahip olduğu diğer araziler için proje geliştirmek içinse doğru zamanı bekliyor. Mehmet Okay, "Elimizde arsalarımız var. Ama açıkçası elimizdeki stoku eritmeden bu arasalar üzerinde yeni proje geliştirmek çok mantıklı gelmiyor" diyor. Devam eden projeleri geliştirdikleri arsaların da kendilerine ait olduğunu söyleyen Okay, "Yatırımın yarısını arsa maliyeti oluşturuyor. Arsalar bizim olduğu için projelerin inşasını özkaynak ve projelerin satışından elde edilen gelirle finanse ediyoruz" diyor rahat bir şekilde.

Türkiye'de işleri ağırdan almayı sürdürse de Rusya çok daha büyük bir hacimle Ant Yapı'nın ana pazarı olmayı sürdürüyor. Şirketin burada devam eden 25 şantiyesi bulunuyor. Bunların 22'si toplam büyüklüğü 2 milyar doları bulan müteahhitlik işlerinden geliyor. Kalan üç şantiye ise Ant Yapı'nın Rus ortaklarla birlikte Moskova'da inşa ettiği konut projelerinden oluşuyor. Ant Yapı'nın bugüne kadar hep müteahhit olarak faaliyet gösterdiği Rusya'da geliştirici rolüne de bürünmesi şirket için önemli adımlardan biri. Ant Yapı, Moskova'da geliştirdiği üç projeden toplamda 300 milyon dolar gelir bekliyor. Mehmet Okay, şirketin 2018'de tamamladığı işlerden elde edeceği toplam cironun ise 1 milyar dolar olduğunu söylüyor.

Ant Yapı'nın ismi İngilizce "karınca" kelimesinden geliyor. Mehmet Okay'ın FORBES Türkiye'nin sorularını cevapladığı odada yer alan metalden yapılma bir karınca heykeli de bu göndermeyi tamamlıyor. Son iki yılda şirketin yaşadığı hızlı dönüşümü ve hareketlilik ise ortakların "karınca"dan aldıkları ilhamın hakkını verdiklerini gösteriyor.

TARİHİ RENOVASYON

Ant Yapı'nın ABD'de renovasyonunu üstelendiği The Crown Building, New York'un en önemli tarihi simgelerinden biri. Ant Yapı, binayı 300 milyon dolarlık yatırımla 28 ayda otel ve rezidansa dönüştürecek. The Crown Building'in orijinal tasarımı, 1921 yılında dönemin en varlıklı iş adamlarından August Heckscher tarafından yine o dönemin en prestijli mimarlık ofislerinden Warren&Wetmore'a yaptırılmış. New York'un silüetini oluşturan Grand Central Terminal gibi başka birçok ikonik binanın tasarımında da Warren&Wetmore imzası bulunuyor. Açıldığı günden itibaren uzun yıllar Museum of Modern Arts'ın yanı sıra pek çok sanat galerisine de ev sahipliği yapan bina yeni dönemine Ant Yapı ile başlayacak.

ORMANI ve BOĞAZI KOMŞUNUZ YAPAN AZ KATLI BUTİK YAŞAM.

Levent - Maslak hattına 15 dakika!

444 9 366

mesacubuklu28.com

mesa MESKEN

Müslüm Baba

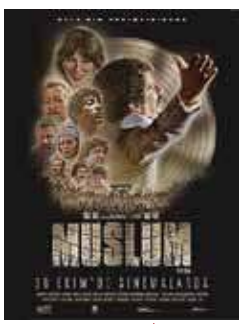
Arabesk müziğin merhum kralı Müslüm Gürses bugüne kadar 80'nin üzerinde kaset ve albüme imza attı. Sadece "Küskünüm" kaseti 2,5 milyonu bandrolsüz olmak üzere toplamda 6,5 milyon sattı. 2013'te hayatını kaybeden sanatçının albüm satışları 26 Ekim'de vizyona giren "Müslüm" ile yeniden yükselişte. **BELCE ÖRÜ**

Talih Kuşu

1953'de yoksul bir ailenin çocuğu olarak dünyaya geldi. Hayatı, 14 yaşındayken katıldığı ve birinci seçildiği ses yarışmasıyla değişti. Kunduracılıktan, Çukurova Radyosu'na transfer oldu.

Ölüme Rağmen

60 yaşında hayatını kaybeden sanatçının şarkıları bugünlerde yine müzik listelerinin üst sıralarında. Sebebi belli: Sanatçının hayatını anlatan "Müslüm" filmi. 16 milyon lira bütçeyle çekilen film vizyondaki ilk ayının sonunda 4,6 milyon kişi tarafından izlendi, 62,4 milyon lira gişe hasılatı elde etti. Filmin elde ettiği başarı Gürses'in albüm satışlarını da etkiledi. Filmin Müzik Direktörü ve Bayar Müzik Şirketi'nin sahibi Burhan Bayar'a göre filmle birlikte Gürses'in albüm satışları dijitalde en az yüzde 10, fizikselde ise yüzde 30 arttı.



Zirve

Müslüm Gürses'in piyasada tam olarak kaç tane olduğu bilinmese de resmi olarak 59 albümü var. Sanatçının ilk 45'liği 1968'de Ömür Plak'tan çıkardığı "Emmioğlu/Ovada Taşa Basma". Bir yıl sonra Palandöken firması ile "Sevda Yüklü Kervanlar/Vurma Güzel Vurma" isimli plağı çıktı ve 300 bin adet satarak rekor kırdı. 1986'da Bayar Müzik'ten çıkan "Küskünüm" kaseti, 2,5 milyonu bandrolsüz olmak üzere 6,5 milyon adet sattı.

Yeni İmaj

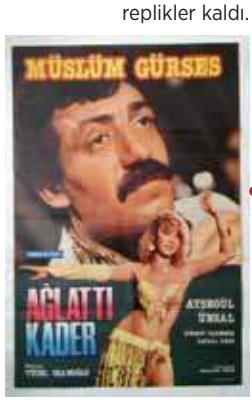
Arabesk severlerin "Müslüm Baba" olarak bağırlarına bastığı, konserlerinde kendini jiletledikleri Gürses 2000'lerde tarzını değiştirdi. 2006'da Murathan Mungan'ın seçtiği şarkıları yorumladığı "Aşk Tesadüfleri Sever" albümünde David Bowie'den Leonard Cohen'e birçok yabancı müzisyenin bestesini seslendirdi. Aynı yıl Harbiye Açıkhava'da rock grubu Duman ile konser verdi. Böylece her kesimden insanın sevgisini kazandı. Artık o sadece arabeskçilerin değil, herkesin "Müslüm Baba"sıydı.

"Artist Müslüm"

1979'da ilk olarak "İsyankar" filmiyle kamera karşısına geçti ve toplam 39 filmde rol aldı. Gürses'in çoğunlukla başrol oynadığı filmlerden hafızalarda "Adam öldürmeye hazırım ama cinayet işleyemem.", ''Yumurtaya can veren Allah'ım yeşilbiberi nasıl yarattın?'' gibi enteresan replikler kaldı.

İkinci Şans

1978'de henüz 25 yaşındayken Adana'da geçirdiği trafik kazasının ardından öldüğü düşünülerek morga kaldırıldı. Yaşadığı anlaşılınca hemen ameliyat alındı ve alnına bir plaka takıldı. Hayat tutunsa da artık koku alamayacak, az işitecek, yavaş konuşmak ve şiddetli baş ağrılarına katlanmak zorunda kalacaktı. Buna rağmen "Özür Diliyorum Senden'", "İsyankar", "Ben İnsan Değil miyim?" gibi albümlerle müzik kariyerindeki çıkışını sürdürdü.



Müslüm Gürses

Küresel ağ, yenilikçi çözümler, uzun vadeli iş birliği.

HSBC'de yatırım bankacılığı borç finansmanı ve kurumsal finansman çözümlerimizle başarınıza destek oluyoruz.

Bilgi için www.business.hsbc.com.tr

AKBANK
400 milyon USD
Sermaye Benzeri Eurobond İhracı
Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

CCI
500 milyon USD
Eurobond İhracı
Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

DeFacto
65 milyon USD
Murabaha Sendikasyonu
Tek Koordinatör ve Talep Toplayıcı

ENERJİSA
390 milyon USD
Halka Arz
Eş Global Koordinatör ve Konsorsiyum Üyesi

Koç
750 milyon USD
Eurobond İhracı
Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

MLPCARE
366 milyon USD
Halka Arz
Eş Global Koordinatör ve Konsorsiyum Üyesi

RÖNESANS GAYRİMENKUL
300 milyon USD
Eurobond İhracı
Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

RÖNESANS SAĞLIK YATIRIM / **meridiam** / **SILA** / **ŞAM YAPI**
288 milyon EUR
Elazığ Şehir Hastanesi Yeşil/Sosyal Proje Bonosu İhracı
Tek Düzenleyici, Global Koordinatör ve Finansal Danışman

TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.
270 milyon EUR
SACE Destekli Finansman*
250 milyon EUR
Kulüp Kredisi**
* Global Koordinatör, Düzenleyici ve Orijinal Kreditör
** Yetkilendirilmiş Lider Düzenleyici ve Koordinatör

TSKB
300 milyon USD
Yeşil/Sürdürülebilir Tahvil İhracı
300 milyon USD
Sermaye Benzeri Sürdürülebilir Tahvil İhracı Bond Issue
Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

TURKCELL
500 milyon USD
Eurobond İhracı*
1 milyar USD
Kulüp Kredisi**
500 milyon USD
Eurobond İhracı*
* Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı
** Dokümantasyon Koordinatörü

Tüpraş
Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.
700 milyon USD
Eurobond İhracı*
157,5 milyon USD
&
261,5 milyon EUR
Kulüp Kredisi**
* Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı
** Koordinatör ve Yetkilendirilmiş Lider Düzenleyici

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
1,5 milyar EUR
Eurobond İhracı
2 milyar USD
Eurobond İhracı
1,25 milyar USD
Sukuk İhracı
1 milyar EUR
Eurobond İhracı
2 milyar USD
Eurobond İhracı
Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

UB United Biscuits
725 milyon GBP
Sendikasyon Kredisi
Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

YapıKredi
500 milyon TRY
Eurolira İhracı*
500 milyon USD
Eurobond İhracı**
* Tek Koordinatör, Talep Toplayıcı ve Yüklenici
** Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

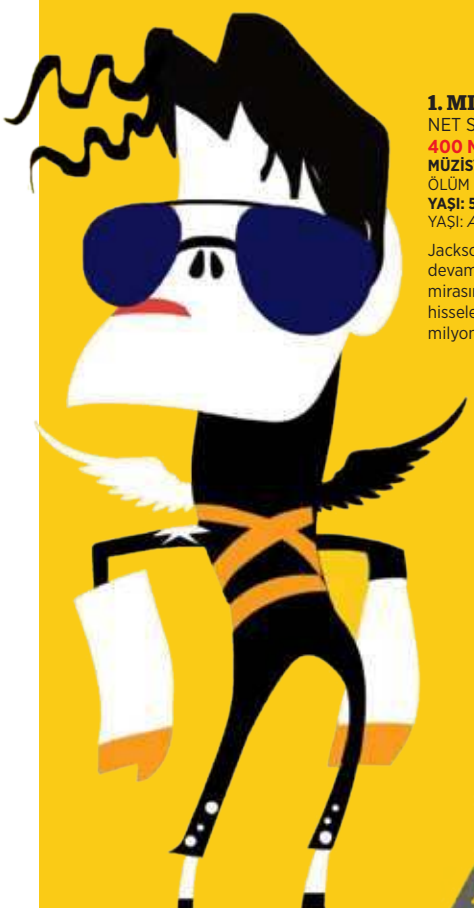
HSBC

Birlikte büyüyoruz

Bu doküman HSBC tarafından Türkiye'de yerleşik müşterileri bilgilendirmek amacıyla hazırlanmıştır. HSBC, Türkiye'de HSBC Bank A.Ş. ve HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş. olmak üzere dünyanın farklı ülkelerinde şube ve kuruluşlarıyla faaliyet göstermektedir. Yukarıda yer verilen işlemler, bir ya da birden fazla HSBC Kuruluşu tarafından 2015-2018 yılları arasında gerçekleştirilen bankacılık, menkul kıymetler ve/veya sermaye finansmanı işlemleri arasından örnek olarak seçilmiştir. HSBC Bank A.Ş. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun, HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş. de Sermaye Piyasası Kurulu'nun gerekli lisanslarına sahip kuruluşlardır ve Borsa İstanbul üyeleridir. Tüm işlemler HSBC Bank A.Ş.'nin tabi olduğu yerel düzenlemelere uyumlu ve iş uygulama standartlarına bağlı kalınarak gerçekleştirilmektedir. Bu dokümanda HSBC tarafından verilen bilgilerin hiçbiri, HSBC'nin Türkiye Cumhuriyeti'ndeki bankacılık hedefleri kapsamında yaptığı bir teklif anlamına gelmemekte, pazarlama faaliyeti ve satış dahil sınır ötesi bankacılık hizmeti sağlama amacıyla sunulmamaktadır. Telif Hakkı 2018. Her Hakkı Mahfuzdur.

En Çok Kazanan 13 Ölü Ünlü

Yaşıyorlar! En azından şirketleri ve markaları yaşıyor. Bu müteveffa ünlüler, muhtelif lisanslı ürünlerden, müzik, film ve kitaplarının süregiden satışlarından her yıl milyonlarca dolar kazanıyor. İşte geçen yılki gelirleri...



1. MICHAEL JACKSON
NET SERVETİ:
400 MİLYON $
MÜZİSYEN
ÖLÜM TARİHİ: *25 HAZİRAN 2009*
YAŞI: 50
YAŞI: *AŞIRI DOZ/CİNAYET*

Jackson'ın ölüm sonrası kazançları devam ediyor. Son olarak mirasındaki EMI Music Publishing hisselerinin Sony'ye satışı 287 milyon dolar getirdi.

2. ELVIS PRESLEY
NET SERVETİ: **40 MİLYON $**
MÜZİSYEN, OYUNCU
ÖLÜM TARİHİ: *16 AĞUSTOS 1977*
YAŞI: 42
ÖLÜM NEDENİ: *KALP KRİZİ*

Hala her yıl 1 milyondan fazla albümü satılıyor ama Kral'ın gelirlerinin büyük bölümü, Graceland bilet satışlarından ve yeni inşa edilen 45 milyon dolarlık eğlence kompleksi Elvis Presley's Memphis'ten geliyor.

6. DR. SEUSS
NET SERVETİ: **16 MİLYON $**
YAZAR
ÖLÜM TARİHİ: *24 EYLÜL 1991*
YAŞI: 87
ÖLÜM NEDENİ: *KANSER*

İyi doktorun geçen yıl 4,8 milyon kitabı satıldı.

7. HUGH HEFNER
NET SERVETİ: **15 MİLYON $**
MEDYA PATRONU
ÖLÜM TARİHİ: *27 EYLÜL 2017*
YAŞI: 91
ÖLÜM NEDENİ: *KALP DURMASI*

Playboy'un kurucusunun şansı son bir kez daha yaver gitti. Varisleri mirasının kalan kısmını geçen yıl tahminen 35 milyon dolara sattı ve paranın üçte birini peşin aldı.

8. MARILYN MONROE
NET SERVETİ: **14 MİLYON $**
OYUNCU
ÖLÜM TARİHİ: *5 AĞUSTOS 1962*
YAŞI: 36
ÖLÜM NEDENİ: *AŞIRI DOZ*

Marilyn, bu yıl Montblanc kalemleri dahil olmak üzere imzalanan yeni lisans anlaşmaları sayesinde listeye geri döndü.

3. ARNOLD PALMER
NET SERVETİ: **35 MİLYON $**
SPORCU
ÖLÜM TARİHİ: *25 EYLÜL 2016*
YAŞI: 87
ÖLÜM NEDENİ: *KALP HASTALIĞI*

Mmm! Arnold Palmer meşrubatları arasına yeni bir ürün katıldı: İçeceğin MolsonCoors ile birlikte üretilen alkollü bir versiyonu.

4. CHARLES SCHULZ
NET SERVETİ: **34 MİLYON $**
KARİKATÜRİST
ÖLÜM TARİHİ: *12 ŞUBAT 2000*
YAŞI: 77
ÖLÜM NEDENİ: *KALIN BAĞIRSAK KANSERİ*

Snoopy kesinlikle safkan bir beagle: DHX Media, daha önce Iconix'in sahibi olduğu Peanuts işinin yüzde 80'ini satın almak için 345 milyon dolar ödedi.

5. BOB MARLEY
NET SERVETİ: **23 MİLYON $**
MÜZİSYEN
ÖLÜM TARİHİ: *11 MAYIS 1981*
YAŞI: 36
ÖLÜM NEDENİ: *KANSER*

Ürünleri arasında kulaklıklar, Marley doğal marihuana ve içme gereçleri bulunuyor.

9. PRINCE
NET SERVETİ:
13 MİLYON $
MÜZİSYEN, OYUNCU
ÖLÜM TARİHİ: *21 NİSAN 2016*
YAŞI: 57
ÖLÜM NEDENİ: *AŞIRI DOZ*

Mor Prens yeşiller içinde yuvarlanıyor: Son 12 ayda çeyrek milyon adet fiziksel albüm sattı.

10. JOHN LENNON
NET SERVETİ: **12 MİLYON $**
MÜZİSYEN
ÖLÜM TARİHİ: *8 ARALIK 1980*
YAŞI: 40
ÖLÜM NEDENİ: *CİNAYET*

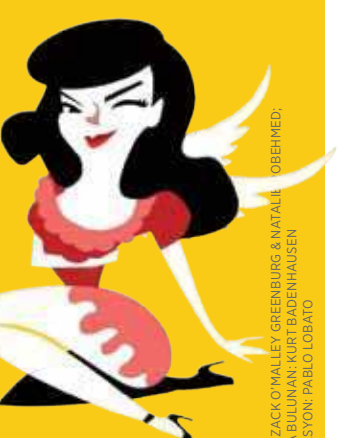
Solo çalışmaları ve Beatles külliyatıyla birlikte Lennon yılda yaklaşık 2 milyon albüm satmayı sürdürüyor.

12. MUHAMMED ALİ
NET SERVETİ: **8 MİLYON $**
BOKSÖR
ÖLÜM TARİHİ: *3 HAZİRAN 2016*
YAŞI: 74
ÖLÜM NEDENİ: *SEPTİK ŞOK*

Tag Heuer anlaşması ve Fox Broadcasting ile Ali'nin görüntüsünü kullanan bir Super Bowl reklamı için varılan uzlaşma sayesinde "Tüm Zamanların En Büyüğü" listemize ilk kez girdi.

11. XXXTENTACION
NET SERVETİ: **11 MİLYON $**
MÜZİSYEN
ÖLÜM TARİHİ: *18 HAZİRAN 2018*
YAŞI: 20
ÖLÜM NEDENİ: *CİNAYET*

Hiçbir ölü müzisyenin ve çok az sayıda yaşayanın parçaları geçen sene XXXTentacion'ınkiler kadar "stream" edildi. Öldüğünde hakkında aile içi şiddet suçlamaları bulunan rapçi 4 milyar kere stream edildi.



13. BETTIE PAGE
NET SERVETİ:
7 MİLYON $
MODEL
ÖLÜM TARİHİ: *11 ARALIK 2008*
YAŞI: 85
ÖLÜM NEDENİ: *DOĞAL SEBEPLER*

Klasik poster kızının cazibesi, giysi, el çantası, iç çamaşırı, peruk ve hatta bir fitness DVD'sine dönüştü.

EDİTÖR: ZACK O'MALLEY GREENBURG & NATALIE OBEHMED; KATKIDA BULUNAN: KURT BADENHAUSEN
İLÜSTRASYON: PABLO LOBATO

Okan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Okan.

Sıradaki Fırsat

Okan Holding kuruluşundan bu yana büyük yatırım kararlarında hep temkinli davrandı. İkinci kuşağın işlere dahil olması ve ABD'deki yeni yatırım bu stratejide değişiklik anlamına mı geliyor?

ATİLLA SERDAR HAMZAOĞLU

Bekir Okan, yanına aldığı yeğeni Murat Gülen ve damadı İbrahim Fesli ile birlikte ABD, Miami'de başlayacağı 300 milyon dolarlık gayrimenkul projesini anlatırken sık sık "uluslararası iş yapan bir aile şirketi" olduklarını vurguluyor. Yanındaki ikinci kuşak üyeler, Okan'ın bu vurgusunu ete kemiğe büründürüyor. Ancak 68 yaşındaki Bekir Okan'ın aile şirketi olduklarını bu kadar sıklıkla telaffuz etmesinin sebebiyse şirketin muhafazakar yatırım stratejisini tanımlamak. Okan Holding'i risk almayı sevmeyen, hızlı büyüme peşinde olmayan ve giriştiği her işi zamana yayarak sindire sindire yapan bir şirket olarak konumlandırmış.

Bu yapı; enerji, eğitim, gayrimenkul, sağlık, gıda ve turizm gibi çok çeşitli sektörlerde faaliyet gösterse de, Okan Holding'in büyük yatırımlarla çok sık anılmasını engelliyor. Bu açıdan bakıldığında ABD, Miami'deki proje hem büyüklüğü hem de Okan Holding'de yaratttığı hare-

FOTOĞRAFLAR: KORAY IŞIK

Doğaya
DÖNÜŞ
SARAR
SARAR.COM | SHOP.SARAR.COM

ketlilikle özel bir anlam kazanıyor.

Aslında bu proje, Okan Ailesi'nin ABD'deki ilk yatırımı değil. Yıllar önce küçük oğlu Can Özkan'ın ve kızı Işıl'ın eğitim için Miami'ye gitmesi vesilesiyle bir ev almıştı. Bekir Okan sonrasında Miami'yi çok sevdiklerini ve 2015'te de bir arsa satın aldıklarını söylüyor. Zaten "Okan Tower Miami" de aldıkları bu arsa üzerinde gerçekleşecek.

Yatırımcılarına, mülklerinde kalmadıklarında otel tarafından işletilerek gelir elde etmelerini sağlayan "condo-hotel sistemi" ile inşa edilecek proje, ABD'de bir Türk firmasının yapacağı 'sıfırdan' geliştirilmiş en büyük yatırım olacak. Aynı zamanda Miami'nin en yüksek binası unvanını alacak (70 katlı) projede otel Hilton markasını taşıyacak ama 236 dairelik condo-hotel'i Okan Holding işletecek. "Sakıp ağanın deyimiyle yönümüzü Amerika'ya çevirdik" diyen Bekir Okan, Kazakistan'daki Okan Intercontinental ile Türkiye'nin ilk her şey dahil oteli Marco Polo sayesinde bu alanda deneyim sahibi.

ABD'de inşaat sektöründe oldukça katı kurallar var. Hele de yurtdışından gelen bir firmaysanız. Zira yabancı inşaat firmalarının ülkede müteahhitlik yapması için belirli lisanslara sahip olması gerekiyor. Bu nedenle Okan Holding ilk projelerinde yatırımcı ve proje geliştiricisi olarak yer almayı tercih etti. Önümüzdeki yıl başlayacak inşaatın yapımı için bölgenin ünlü firmalarından Suffolk ile anlaştı.

Arsanın satın alınıp projenin hazırlanması ise 30 milyon dolara mal oldu. Metrekare fiyatları ise 7 bin dolar olan projede 2,25 milyon dolarlık dört penthouse'dan biri şimdiden Amerikalı bir yatırımcıya satılmış. Miami'de geçen yıl satılan konutların yüzde 7'sini Türklerin aldığı düşünülerek Türk yatırımcılara da yüzde 20 kontenjan ayrılmış.

Dört yılda tamamlanması öngörülen projede condo-hotel'den oluşan 236 dairenin satılmasıyla 300 milyon dolar maliyetin çıkarılması hedefleniyor. Kalan ticari alanlar satılmayacak. Ofis, restoranlar, en üst katta yer alacak kulüp ve garajdan 150 milyon dolar gelir hedefliyorlar. Finansman konusunda ise Bekir Okan pek detay vermiyor. Sadece bir kısmını özkaynaktan geri kalanı ise Amerikan bankalarından alacaklarını söylüyor.

İlk olarak 1982'de "Okan Dış Ticaret" unvanıyla yurtdışına açılan Holding aslında Bekir Okan'ın da ifade ettiği gibi bir inşaat firması değil. Okan kendilerini "fırsatını bulduğunda güvenilir adımlarla yatırım yapan bir firma" olarak tanımlıyor. Geçmiş yurtdışı portföyü de bunu doğruluyor. Rusya ve Orta Asya'ya 1992'den bu yana yaptıkları yatırımlar arasında un, irmik ve makarna fabrikaları dahi var. Okan Holding'in Orta Asya'ya girmesini sağlayan merhum Cumhurbaşkanı Turgut Özal'ın yurtdışı açılımıydı. "Kendini Özal'a yakın iş insanlarından biri olarak" gören Okan o yılları şöyle anlatıyor: "O zamanlar Türkiye'nin tüm ihracatını bizim de aralarında olduğumuz 10-12 firma yapıyordu. Turgut Özal ile birçok yurtdışı seyahatine giderdik ve resepsiyonlarda bizi dönemin devlet başkanlarıyla tanıştırırdı."

Edindiği çevreyle ilk olarak Kazakistan'dan bir makarna fabrikası inşa etmeleri için teklif alan Okan, fabrikayı yaptıktan sonra "burayı çalıştıramayız" tepkisiyle karşılaşmış. Bunun üzerine fabrikayı satın almış. O tesisin ürettiği "Sultan Makarna" şu anda ülkedeki pazarın yüzde 70'ine hakim konumda.

Okan Holding, yurtdışının aksine Türkiye'de sadece eğitim ve sağlık üzerine yoğunlaştı. Grubun yavaş ama emin adımlarla büyüme prensibi eğitimde biraz daha hızlı gerçekleşti. Öyle ki 2003'te eğitime başlayan Okan Üniversitesi ilk yılında 87 öğrenci alırken geçen 15 yılda öğrenci sayısını 26 bine çıkardı. 2018'in başında da üniversite diş hastanesi ile Okan Üniversitesi Hastanesi bünyesinde Acıbadem Polikliniği'ni açtı. Aynı zamanda üç yıl önce Miami'de "Okan International" adında ABD kanunlarına uygun bir üniversite kuruldu.

Peki yurtdışında yoğun olarak inşaat yapan Okan Holding'in Türkiye'deki portföyünde neden inşaat yok? 1972'den bu yana 10 kriz gören Bekir Okan, bunu sektördeki aktörlerin fazlalığına bağlıyor. Holding tüm faaliyetlerinde kendisinin "hormonsuz büyüme" diye tabir ettiği yavaş ama sağlam büyüme prensibini benimsiyor, yaptığı her işte önce elindeki projeyi bitirmeye önem veriyor. Dolayısıyla ilerde "Okan" markasıyla ABD'de yeni projeler olacak mı sorusuna memleketi Antep'ten bir deyişle cevap veriyor: "Bizim oralarda bir laf vardır: İlk önce ağzındaki cevizi kır."

OKAN TOWER MIAMI PROJESİ (70 KATLI) İÇİN AYRILAN YATIRIM BÜYÜKLÜĞÜ 300 MİLYON DOLAR. PROJEDE OFİS VE REZİDANSLARIN YANISIRA HILTON OTELİ DE YER ALACAK.

DS AUTOMOBILES

SPIRIT OF
AVANT-GARDE

DS 7 CROSSBACK

Cesaretten mükemmellik doğar

DS, TOTAL *tavsiye eder*

DSautomobiles.com.tr

DS 7 CROSSBACK PureTech 225 Otomatik için yakıt tüketimi;
şehir içi / şehir dışı / karma koşullarda: 7,5 / 5,0 / 5,9 lt / 100km kurşunsuz benzin, CO_2 emisyonu karma koşullarda: 135 g/km.

DS STORE İSTANBUL

0 (212) 260 48 00 - NİSBETİYE CD. NO: 22 / A BEŞİKTAŞ

ONLY YOU
DS DENEYİMİ

Türkiye'ye Kimler Para Kazandırıyor?

Türkiye'nin ihracatı ekim ayında 166 milyar dolara ulaştı. Ticaret Bakanlığı yılsonunda bu rakamın 170 milyar dolara ulaşacağını tahmin ediyor. İhracat gelirlerinde otomotivciler önde.

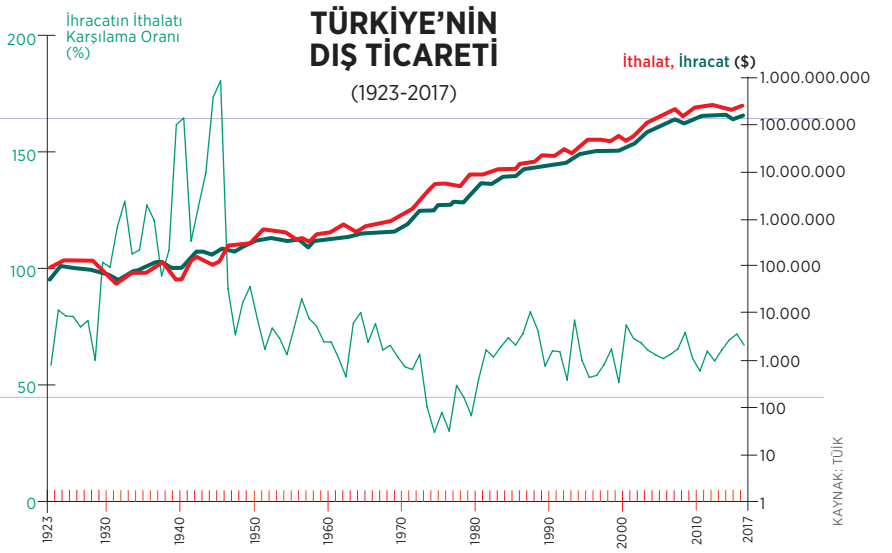
ERSUN ERDİNÇ

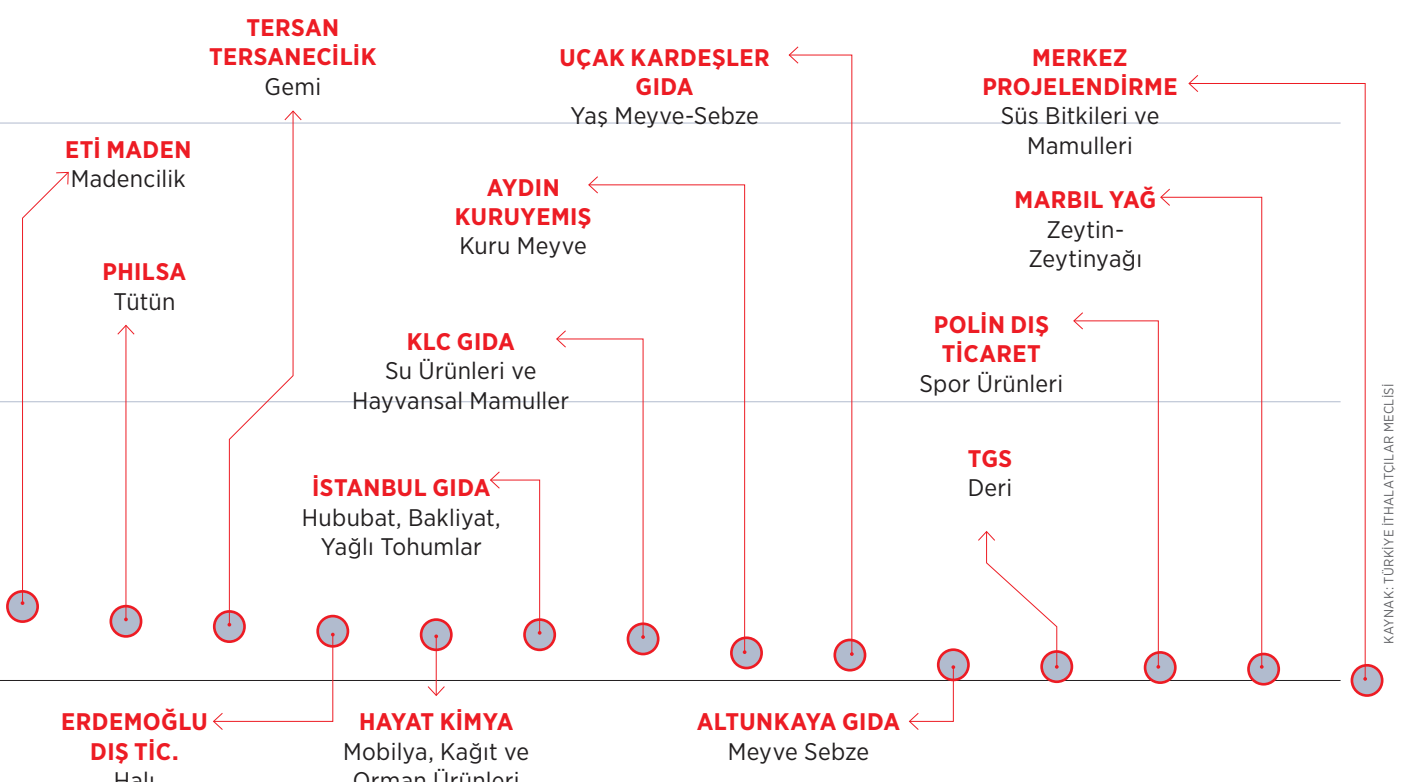
İHRACATIN PATRONU OTOMOTİV

Grafik her sektörün en fazla sektörel ihracat yapan şirketini gösteriyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre 1 milyar doların üzerindeki sektörel ihracat gelirini dokuz şirket yakalamış durumda. Bunların arasında otomotiv şirketleri ilk dörtte yer alıyor; Ford Otosan (4,74 milyar $), Toyota (4,44 milyar $), TOFAŞ (3,19 milyar $) ve OYAK-Renault (3,12 milyar $) biçiminde. Onları TÜPRAŞ (2,76 milyar $), Vestel (2,04 milyar $), Kibar Ticaret (1,52 milyar $), Arçelik (1,52 milyar $) ve Mercedes-Benz Türk (1,03 milyar $) izliyor.

Ekim ayında ihracat rakamları hızlı bir yükseliş gösterdi ve bir önceki ekim ayına göre yüzde 13,1 oranında artarak 15 milyar 732 milyon dolara ulaştı. Bu, şimdiye kadarki en yüksek aylık ihracat rakamı (En yakın rakam, mart ayındaki 15 milyar 554 bin dolar). İthalat ise ekim ayında yüzde 23,5 azalarak 16 milyar 261 milyon dolar oldu.

Ekim ayında dış ticaret hacmi yüzde 9,1 azalarak 32 milyar dolar oldu. Dış ticaret açığı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 92,8 düzeyinde azalarak 529 milyon dolara indi. Başka bir ifadeyle ekim ayında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 96,7 oldu. Bu son 15 yıldaki en yüksek oran (en yakını Şubat 2009'daki yüzde 93 değeri). İhracatın ithalatı karşılama oranı, Türkiye'nin dış ticaret fazlası verdiği 1930-1946 döneminde (yüzde 96,7 olan 1938 yılı dışında) yüzde 100'ün üzerinde seyretmiş, 1946'da yüzde 180,5'i görmüştü.





Tekrar İrtifa Kazanmak

Airbus ve Boeing ile rekabet edecek yeni bir jet geliştirmek için yaptığı milyarlarca dolarlık harcamanın ardından Bombardier çakılmanın, yanıp kül olmanın eşiğine geldi. Şimdi dışarıdan bir isim dümeni devraldı ve Kanadalı şirketi çöküşten kurtardı ama yeniden seyir hızına çıkabilecek mi?

JEREMY BOGAISKY

Ocak 2015'te bir perşembe gününün geç saatlerinde Alain Bellemare, Hartford'da bulunan United Technologies'deki ofisinde oturmuş bir sonraki hamlesini planlıyordu. O dönemde 53 yaşında olan Bellemare genel müdürlük görevi için pas geçilmişti ve United Technologies, o öğleden sonra Bellemare'in kendisi gibi Montrealli olan eski dostu Pierre Beaudoin'den aldığı telefon üzerine grubun havacılık biriminin başındaki görevinden ayrıldığını açıklamıştı.

Beaudoin, bir krizle karşı karşıya olduğunu söylemişti. Bombardier'nin tamamen kurum içinde geliştirdiği ilk uçak olan ve bölgesel bir jet ile Boeing 737 arasındaki pazar nişini hedef alan CSeries'de fazla açılmıştı. Bombardier 1,6 milyar dolarlık çeyrek yıl zararı ile yatırımcılarını hayal kırıklığına uğratmaya hazırlanıyordu. Belki Bellemare yardımcı olmak isterdi?

Bellemare "hayır" dedi ama birkaç hafta sonra bir cuma günü, kısa süreceğini düşündüğü bir ziyaret için Montreal'e uçarak Beaudoin ile buluştu. Bilançonun ortaya çıkmasının eli kulağındaydı ve Beaudoin, Bombardier'nin genel müdürlüğünü üstlenmesi için ısrar ettiği Bellemare'in biraz daha kalıp yönetim kuruluyla tanışmasını istedi. Pazartesi olduğunda "Gömleğimi te-

FOTOĞRAF: RAINA + WILSON

Bombardier Genel Müdürü Alair Bellemare, Montreal'in hemen dışındaki üretim tesisinde bir Global 6000 iş jetinin yanında duruyor. Şirket, karını artırmak için yeni büyük iş jetlerinden oluşan üçlüye güveniyor; bunların arasında 6000'in uzun menzilli versiyonu da bulunuyor.

mizletecek bir yer bulmam gerekiyordu" diyor Bellemare gülerek. Görevdeki ilk 10 ayında başlattığı satıcılık saldırısıyla Bellemare şirketin yola devam edebilmesi için gereken parayı buldu; yeni hisse, tahvil ve varlık satışı yoluyla yarattığı toplam 5,6 milyar dolarlık kaynağın 1 milyar doları da Quebec Hükümeti'nin kurtarma fonundan geldi.

CSeries'in yol açtığı finansal yükü, projeyi boğmak için en çok çaba sarfeden rakibi Airbus'a, programda çoğunluk hissesi vererek sona erdiren Bellemare son üç yılda Bombardier'i son yılların en dikkat çekici geri dönüşlerinden birini gerçekleştirme yoluna soktu. Üstelik bunu, Bombardier-Beaudoin ailesinin şirketi sadece yüzde 12,3 hisseyle kontrol etmesine imkan tanıyan ikili hisse yapısını sona erdirmesi yönündeki büyük baskıya boyun eğmeden başardı.

Bombardier'ye istikrar kazandırmasının ardından Bellemare'i büyümeyi yeniden canlandırmak gibi zor bir görev bekliyor. Gelirler 2014'te 20 milyar dolar iken 2017'de 16,2 milyar dolara geriledi ama şirket artık para

kaybetmiyor. Peşpeşe 10 çeyrek boyunca zarar ettikten sonra şirket son iki çeyrekte az da olsa kara geçti. "Bellemare muhteşem şeyler yapıyor" diyor Teal Group uzmanlarından Richard Aboulafia, "Kanamayı durdular. Şimdi dolaşımı yeniden sağlamaları gerekiyor."

Joseph-Armand Bombardier, Quebec kırsalındaki küçük dükkanında yaklaşık 10 yıldır bir kar aracı üretmek için uğraşan Fransız asıllı Kanadalı bir tamirciyken 1934 yılında kararlılığını iyice pekiştiren bir trajedi yaşadı: Kar fırtınası nedeniyle hastaneye götüremediği iki yaşındaki oğlu apandisit iltihabından ötürü hayatını yitirdi. 1942 itibarıyla Bombardier ilk "kar aracı" şirketini kurmuştu; ambulans, okul otobüsü, posta arabası olarak hizmet veren büyük, çok yolculu araçlar üretiyorlardı. Ama şirketi bir Kanada ikonuna dönüştüren ve aileyi Quebec'te kraliyet ailesine en yakın şey haline getiren, Bombardier'nin Quebec'te küçük bir kasabada muhasebecilik yapan damadı Laurent Beaudoin oldu. Yöntemi, zordaki şirketleri satın alarak cömert devlet teşvikleri elde etmekti.

Bombardier peş peşe 10 çeyrek zarar ettikten sonra son altı ayda az da olsa kara geçti.

Laurent, Bombardier'nin ölümü üzerine 1966'ta 27 yaşındayken şirketin başına geçti. 1973 petrol krizi sırasında kar aracı işi battığında demiryolu ekipmanı alanına yöneldi ve Montreal'de tren imalatı ihalesini kazandı; bunu 1982'de New York'un metro vagonları için açtığı 660 milyon dolarlık (bugünün parasıyla 1,8 milyar dolarlık) ihale izledi -bu rakam şirketin o dönemdeki yıllık cirosunun neredeyse iki katıydı. Avrupa'da satın aldığı bir dizi şirket, Bombardier'yi 2000'lerin başında demiryolu ekipmanı pazarının ön saflarına yerleştirdi.

Sırada havacılık vardı. Laurent, Challenger iş jeti için yaptığı geliştirme harcamalarından ötürü Ottawa'nın 2 milyar dolar zarar yazdığı Canadair'i 1986'da Kanada hükümetinden 120 milyon dolara satın aldı. İflas eden ana şirketinden 1990'da Learjet'i de satın alan Bombardier, 1990'ların sonundaki iş jeti patlamasıyla satış tablolarında Gulfstream'i geride bırakarak zirveye oturdu.

Bombardier, Challenger'ı büyüterek 50 koltuklu CRJ'ye, dünyanın ilk bölgesel jetine dönüştürdü. Uçak büyük başarı sağladı: Jet yakıtının ucuz olduğu 1990'larda, Amerikalı havayolu şirketleri yüzlerce CRJ satın alarak bunları kısa mesafeli küçük kent güzergahlarında pervaneli uçakların yerine kullandı. Derken büyük kumar geldi: Bombardier'in tamamen yeni ilk uçağı CSeries. Fikir, 2000'lerin başında, şirketin ikiz havacılık başarısının getirdiği güvenden ayrıca petrol fiyatlarının artması ve havacılık sektöründeki konsolidasyonun güzergah ağlarını daraltmasıyla bölgesel jet pazarının düşüşe geçtiği endişesinden doğdu. Laurent'in oğlu ve veliaht Pierre, bölgesel jetlerle Airbus ve Boeing'in en küçük uçakları A320 ve 737 arasında bir büyüklüğe sahip, yakıt yönünden verimli bir uçak için pazarda bir boşluk bulunduğu kanaatindeydi. 2008'de Pierre genel müdür olduğunda yönetim kurulu kendisine yeşil ışık yaktı.

Ama Beaudoin, Airbus ve Boeing'in vereceği tepkinin acımasızlığını hafife almıştı. CSeries'in yakıt avantajını aşındırmak için harekete geçen devler, A320 ve 737'nin yeni motorlara sahip versiyonlarını geliştirdi. Havayolu şirketleri CSeries almayı düşündüğünde Airbus ve Boeing buna daha büyük uçakları için yaptığı indirimli tekliflerle karşılık verdi. Beaudoin ise indirim yapmaya yanaşmadı; CSeries'in primi hak ettiğine inanıyordu.

Satışların yavaşlığı ve teknik pürüzler nedeniyle uçağın piyasaya sürülme tarihi 2013'ten 2015'e kaydırıldı. Geliştirme maliyetleri, başlangıçtaki 3,4 milyar dolarlık tahminin üzerine çıkarak 6 milyar dolara ulaştı. Bu arada Bombardier'in iş jeti birimi iki yeni uçağın, Learjet 85 ve Global 7000'nin tasarımına milyarlarca dolar harcıyordu. Tren birimi New York, Toronto ve İsviçre'deki vagon projelerinde programın çok gerisinde kalmıştı.

Nakdin tükenmesi ve yatırımcı memnuniyetsizliğinin artmasıyla Bombardier'nin sermaye piyasalarından faydalanması gerekiyordu. Bu işin üstesinden gelebilecek kişi de Beaudoin değildi. Beaudoin gitti, Bellemare geldi. Bellemare, United Technologies'de geçirdiği 18 yılın ardından becerikli, derinlikli bir ilişki ağına sahip bir işletmeci olarak ünlenmişti. Pürüzlü sesi ve yüksek enerjisiyle gayet sempatik olabildiği gibi kamçıyı eline almayı bilen bir yöneticiydi. İşe başladığında

HAVACILIK PAZARI BÜYÜK BUHRAN'DAN BU YANA İLK KEZ YAŞAM SİNYALİ VERİYOR. 2020'YE DEK BOMBARDIER, TOPLAM SATIŞLARININ YÜZDE 25 ARTARAK 20 MİLYAR DOLARA ULAŞMASINI BEKLİYOR; İŞ JETİ BİRİMİ DE BÜYÜMENİN DÖRTTE ÜÇÜNÜ OLUŞTURACAK.

BAZILARI ÖNDEN GİDER

Yapı Kredi Portföy Yönetimi olarak bu sene de sektöre öncülük ettik.
Türkiye'nin seçkin finans kuruluşlarından biri olan
Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nden ve dünyanın saygın finans dergilerinden
"en iyi portföy yönetimi şirketi" dahil toplam sekiz ödül aldık.

Yurt içi ve yurt dışında başarısını kanıtlamış bir portföy yönetimi şirketiyle
çalışmak isteyen herkesi bekleriz.

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği
Portföy Yönetim Faaliyeti
Emeklilik Yatırım Fonları Getiri Lideri, 2017

Global Brands Magazine
Yatırım Ödülleri
En İyi Portföy Yönetimi Şirketi, Türkiye 2018

Business Vision Magazine
En İyi Yatırım Stratejisi, Türkiye 2018

International Business Magazine
En İyi Portföy Yönetimi Şirketi, Türkiye 2018

Wealth & Finance International
En İyi Portföy Yönetimi Şirketi, Türkiye

Wealth & Finance International
Emeklilik Fon Yönetiminde Saygın Lider, Türkiye

Global Business Outlook
En İyi Portföy Yönetimi Şirketi, Türkiye 2018

Global Business Outlook
En İyi Emeklilik Fon Yöneticisi, Türkiye 2018

YapıKredi
Portföy Yönetimi

CSeries'in yanısıra şirketin tüm birimlerinde sorunların ne kadar derin olduğunu tam olarak anlayamamıştı. "Esas olarak her yerde basınç vardı" diyor Bellemare, işteki ilk dokuz ayı boyunca günde sadece üç saat uyuduğunu anlatırken.

Bellemare işe başladığı anda para bulmak için yollara koyuldu. 2015 sonunda 5,6 milyar dolar bulmuştu -şirketi gelecek yıla belki de sonrakine taşımaya yetecek bir miktar diye düşündü. Yatırımcılar aksi kanıdaydı. Şirketin Bellemare'in genel müdürlüğe getirilmesinden önceki gün 2,69 Kanada Doları olan hisse fiyatı, Şubat 2016 itibarıyla yüzde 70 değer kaybederek 77 sente geriledi.

Nakdin büyük bölümü, Bombardier'nin cirosunun neredeyse yarısını oluşturan demiryolu birimi Bombardier Transportation'ın yüzde 30 hissesinin Quebecli bir emeklilik fonuna 1,5 milyar dolar karşılığında satışından geldi. Kaynak bulma arayışına paralel Bellemare maliyetlere odaklandı. Demiryolu başlıca hedefti: Dünya genelinde yapılmış satın almalarla oluşturulmuş, entegrasyondan yoksun bir işletmeler koleksiyonu gibiydi. Bellemare, 7 bin 700 kişiyi süratle işten çıkardı ve tedarikçi sayısını 10 binden 4 bin 500'e düşürürken farklı ülkelerde mükerrer ürün imalatını da sonlandırdı. İş jeti pazarının yumuşadığını hisseden Bellemare, 2015'teki 200 uçaklık üretimi 2017'de 138'e düşürdü. Learjet 85, 2,6 milyar dolar zararla iptal edilirken Global 7000 2018 sonuna tehir edildi.

Bombardier, Global 5500 ve 6500'in iki yeni modelini duyurarak sektörü şaşırttı.

Geriye kalan en büyük baş ağrısı CSeries idi: 2016'da nihayet hizmete girdi ama satmıyordu. Bellemare bu kabusu sona erdirmek için harekete geçti. Kanada hükümetinin devlete ait Çinli bir şirketle yapılan anlaşmayı istememesi üzerine Bellemare Airbus'a yöneldi ve havacılık devi, Ekim 2017'de, mevcut maliyetlerin büyük bir kısmını karşılaması karşılığında programın yüzde 50,01 hissesine sahip olmayı kabul etti.

Anlaşma en sonunda nakit erimesini durdurdu. "Bir sonraki adımda ne yapacağımızı düşünmeye başladık" diyor Bellemare, "Sermayeyi nasıl disiplinli ve stratejik bir şekilde kullanabileceğimizi." Bombardier'nin önündeki yol hala dar; Bellemare 9 milyar dolarlık uzun vadeli bir borç yüküyle karşı karşıya. Birinci öncelik, o borcu aşağı çekmeye başlamak için nakit akışını iyileştirmek. Bombardier'nin bütçesinde 2020'de dek yıllık 800 milyon dolar ar&ge yatırımı öngürülüyor –bu, yeni bir büyük uçak geliştirmek için ihtiyaç duyulan rakamın çok altında. Ama Bellemare sınırlı kaynakları çok iyi kullanabileceğini gösterdi. Şirketin en sıkıntılı döneminde, CSeries'den sonraki geleceğe hazırlanmak amacıyla bir programa yeşil ışık yaktı. Mayıs ayında, Bombardier, yüksek karlılığa sahip iki büyük yönetici jetinin, Global 5500 ve 6500'in yeni Rolls-Royce Pearl motorlarını kullanan iki yeni modelini kamuoyuna duyurarak sektörü şaşırttı. Şirket bunları tamamen gizli tutmuştu -her havaalanında uçak gözcülerinin bulunduğu bir dünyada nadir rastlanan bir başarı.

İki uçak, Bombardier'nin epey geciken yeni amiral gemisi iş jeti -bu arada adı da 7500 olarak değiştirilen- Global 7000'in ardından, önümüzdeki yıl piyasaya sürülecek. Global 7500, 73 milyon dolara satılacak, 19 yolcu kapasiteli ve sektör rekoru sayılan 12 bin 400 kilometre menzili bulunan bir uçak. Zamanlama iyi; havacılık pazarı Büyük Buhran'dan bu yana ilk kez yaşam işaretleri sergiliyor. 2020'ye dek Bombardier toplam satışlarının yüzde 25 artarak 20 milyar dolara ulaşmasını bekliyor; iş jeti birimi de büyümenin dörtte üçünü oluşturacak.

Şirketin diğer tüm birimleri için satın alma ve birleşme dedikoduları dönüyor. Bölgesel jet ve turboprop gibi bazı birimlerin alıcı bulmakta zorlanması muhtemel. Bombardier'nin (Airbus A220 olarak adı değiştirilen) CSeries için yenilikçi kompozit kanatlar ürettiği Kuzey İrlanda birimi daha fazla ilgi çekebilir. Bir alıcı da Airbus'ın kendisi. Şirketlerin ortaklığı neticesinde, "Airbus'ın de facto en büyük tedarikçilerinden biri olacağız ama büyümeyi daha da sürdürmek için önemli fırsatlar bulunuyor" diyen Bellemare ekliyor: "Kokpitten kanatlara, gövdeye kadar Airbus'ın faydalanabileceği yeteneklere sahibiz."

Kesin olan bir şey var: Bombardier artık acil iniş yapacakmış gibi görünmüyor. "Meselelerden ve sorunlardan kaçmıyoruz" diyor Bellemare, "Onlara doğru koşuyoruz."

BÜYÜK KUMAR: BOMBARDIER'İN TAMAMEN YENİ İLK UÇAĞI CSERIES. FİKİR, 2000'LERİN BAŞINDA, ŞİRKETİN İKİZ HAVACILIK BAŞARISININ GETİRDİĞİ GÜVENDEN AYRICA PETROL FİYATLARININ ARTMASI VE HAVACILIK SEKTÖRÜNDEKİ KONSOLİDASYONUN GÜZERGAH AĞLARINI DARALTMASIYLA BÖLGESEL JET PAZARININ DÜŞÜŞE GEÇTİĞİ ENDİŞESİNDEN DOĞDU. AMA BOMBARDIER'İ NEREDEYSE İFLASIN EŞİĞİNE SÜRÜKLEDİ.

divan

Istanbul 1956

Dolu dolu mutluluk...

Divan'ın yeni yıl koleksiyonu ile sevdiklerinize dolu dolu mutluluk hediye edin.
Büyüleyin.

IRON

• Metal Kulplu, Metal Hazneli Ahşap Çanak • 1000g Selection Box • 750g Madlen • 485g Pralin • 175g Yaprak Nane
• 130g Yuvarlak Beggar • Çerez Fıstık • Brooks Brothers Mobil Şarj Aleti • Brooks Brothers Hediye Çeki • İki Boy Kesme Cam Şamdan
• Masa Saati • İkili Fotoğraf Çerçevesi • Büyük Boy Cam Hazneli Mum • Büyüteç • Yılbaşı Topları ve Yılbaşı Süsü

Koç

/divanpastaneleri
www.divanpastaneleri.com.tr

Yeni Pazarlar

Türkiye'de boya işi 2018'de yaklaşık yüzde 10 küçüldü. Akçalı Boya ise sektörün tersine gidiyor.

BÜŞRA BOZOK AKKURT

Geçen yıl İstanbul Boğazı'nda başlayıp İzmir Sığacık'ta sonlanan yelken yarışları epey fırtınalı geçmişti. Fırtınanın şiddeti o kadar kuvvetliydi ki kaza yapan bazı yelkenlileri kurtarmaya sahil güvenlik botları bile yanaşamamıştı. Tüm yarışmacılar bu gibi durumlara zaten hazırlıklıydılar ve çelik halatlarla kendilerini teknelerine bağlamışlardı. 17 saat süren bu macera, film olsa belki izleyenlerine aksiyonu bol heyecanlı anlar yaşatabilirdi. Ama Permolit Sailing Team'in kaptanı, dümencisi ve aynı zamanda Akçalı Boya Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Akın Akçalı'nın yelkene "elveda" demesine sebep oldu.

"43 yaşındayım, üstelik iki çocuğum var. Bu saatten sonra ancak golf oynarım" diye anlatıyor gülerek. Aynı zamanda Boya Sanayicileri Derneği Başkan Vekili de olan Akın Akçalı'nın beş yıldır uğraştığı yelken sporunu bırakmasına üzüleceği boş vakti de pek yok. Birkaç yıldır daha kurumsal bir yapıya dönüştürmek için çalıştığı aile şirketinde işler özellikle 2018'de bir hayli yoğundu. Şirketinin rotasını yurtdışına çeviren Akçalı, Katar, Güney Afrika ve Gana gibi ülkelerde distribütörlük anlaşmaları imzalayarak ihracat sınırlarını genişletmekle meşguldü.

Permolit markasıyla faaliyet gösteren Akçalı Boya'yı, 1984'te baba Subutay Akçalı, Levent Sanayi Mahallesi'ndeki küçük bir tesiste, kardeşi Çağatay Akçalı ve arkadaşları Kenan Gençay ve Alper Pakalın ile birlikte kurdu. 34 yıldır rekabet koşulları oldukça sert olan sektörde faaliyet gösteren Akçalı Boya, bugün piyasanın en büyük beşinci şirketi. Boya Sanayicileri Derneği'nin verilerine göre Türkiye'deki boya pazarının büyüklüğü yıllık 900 bin ton. Bu hacmin yüzde 61'i (550 bin ton) dekoratif inşaat boyalarından oluşuyor. Kimya Mühendisleri Odası'na göre bu piyasanın yüzde 80'ini dört büyük kurumsal üretici paylaşıyor: Polisan, Marshall, Dyo ve Betek (Filli Boya). Her birinin yıllık üretim kapasiteleri 100 bin tonun üzerinde olan "dört büyüklerin" ardından Akçalı Boya, 50 bin tonluk yıllık üretim kapasitesiyle beşinci sırada yer alıyor.

Sektörün dört büyük oyuncusu yurtiçi piyasayı büyük ölçüde domine ediyor. Hatta öyle ki FORBES Türkiye'nin Eylül 2018 sayısında "Geleneği Yıkmak" başlığıyla hikayesine yer verdiği Polisan Boya'nın Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Bitlis, bu yıla kadar küçük denemeler dışında ihracatın kendileri için hiçbir zaman önemli bir seçenek haline gelmediğini anlatıyordu. Polisan bu yıla kadar, Dilovası farikasında üç vardiya çalışarak yılda 180 bin ton kapasiteyle üretim yapıyordu. Bitlis, bu kapasiteyle ancak iç piyasanın ihtiyaçlarını karşılayabildiklerini, ihracatın kendileri için ancak üretim kapasitelerini üçe katlayan Gebze'deki yeni fabrikanın ardından önemli bir seçenek haline geldiğini anlatıyordu.

Sektörü büyük ölçüde elinde tutan şirketlerin yurtiçi pazardaki gücü, Akçalı Boya'nın ikinci nesil patronu Akın

FOTOĞRAFLAR: KUTUP DALGAKIRAN

Akçalı Boya Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Akın Akçalı: "Orta Asya'dan Adana'ya göç etmiş bir aileden geliyoruz. 16 nesil öncesine kadar uzanan geniş bir soy ağacımız var."

Akçalı'yı şirketi için yeni pazar arayışına itti. Akçalı'nın 2018'de Afrika ülkelerine bu denli yoğunlaşmasının altında da bu zorunluluk yatıyor. Ancak Afrika, Akçalı için üç ayaklı bir ihracat stratejisinin sadece bir parçası. 2017'de gündemine aldığı Avrupa'da ise operasyonları İngiltere üzerinden yürütüyor. Ancak İngiltere'de yer edinebilmek düşündüğünden çok daha zor olmuş. 2017'de İngiltere'nin en büyük boya fuarı Paint Show'a katıldığında aklında fuarda tanışacağı şirketlerle anlaşmalar yaparak Avrupa pazarına bu ülke üzerinden girmek varmış. Ancak İngiliz firmaların ürün almak için sundukları ülkede yerleşik olma, depo bulundurma zorunluluğu, ürün tedarikinin sürekli olacağını ispatlayacak belgeler gibi şartlar bunun hiç de kolay olmayacağını göstermiş. Yine de bu şartlar Akçalı'yı yıldırmamış: "Normalde bir yere gittiğinizde ticaret başlamazsa geri dönersiniz fakat biz İngiltere konusunda çok inatçı olduk." Önce bir depo ve ofis kiralayıp personel yerleştirmişler daha sonra da Akçalı UK adında bir şirket kurarak şartların önemli bir kısmını da yerine getirmişler. Bu uğraşlarının meyvelerini 2018'in sonlarına doğru toplamaya başladılar. İngiltere'nin en büyük boya firmalarından biri olan Crown da dahil birçok firmayla tedarik anlaşması imzaladılar.

Bugün Akçalı Boya İngiltere'ye ürün gönderen tek Türk firması. Ayrıca Akçalı, Amazon UK'de satış yapan dört Türk firmasından biri olduklarını da söylüyor. İngiltere pazarının 200 milyon lira olan cirolarına (geçen yıl 130 milyon lira civarındaydı) 2019'da 5 milyon sterlinlik bir katkı getireceğini hesaplıyorlar. "Hatta" diyor Akçalı, "İngiltere'nin ciro anlamda bize daha çok katkısı olacak. Beş yıla kalmadan Türkiye'deki firmamızın bugünkü cirosunu aşar ve toplamda 500 milyon lira ciroya çok rahat ulaşırız."

İngiltere pazarına "WrX" adlı ürünleriyle Ocak 2019'da girmeyi planlıyorlar. En bilinen markaları ise Permolit. İnşaat boyalarından, özel spreylere kadar geniş bir skalada üretim yapıyorlar. Sprey ürünlerini İtalya, Almanya ve Hollanda'da fason olarak üretiyorlar. İki çeşit ürünün bulunduğu sprey boyanın (kaliteli ve orta segment) kaliteli segmentinde pazar lideri olduklarını söyleyen Akçalı,

%60
Türkiye'nin boya üretiminde ithal ettiği hammadde oranı.

"Burada yaklaşık 7 milyon adetlik bir tüketim var, bunun 4 milyondan fazlası bizim satışlarımız" diyor.

Akın Akçalı'nın telefonu, FORBES Türkiye'ye yaptığı röportaj boyunca sürekli çalıyor. Gelen çağrıların çoğu ya 82 yaşındaki babası Subutay Akçalı'dan ya da ailesinden -keza onlar da babasıyla ilgili arıyor. Tüm bu telefon trafiğinin sebebi ise geçen ay kalp krizi geçiren ve ardından anjiyo olan Akçalı Boya'nın kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Subutay Akçalı'yı "işe gelmemeye ikna etmek". Maalesef başarılı olamıyorlar çünkü kendisi çoktan yola çıktığını ve şirkete yaklaşmakta olduğunu söylüyor.

Subutay Akçalı iş hayatına esasında ticaretle başlamamış -İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunu. 41 yaşına kadar avukatlık yaptıktan sonra bir arkadaşının tavsiyesiyle ticaret hayatına girmiş. 1984'te Levent Sanayi Mahallesi'ndeki küçük bir tesiste, kardeşi Çağatay Akçalı ve arkadaşları Kenan Gençay ve Alper Pakalın ile Akçalı Boya'yı dört ortak olarak kurmuşlar. (şirketin çoğunluk hisseleri hala Subutay Akçalı'da). İşler ilerlemeye ve tesis de yetmemeye başlayınca 1991'de 42 bin dolara Kıraç'ta bin 400 metrekarelik bir tesis alarak üretimlerini büyütme kararı almışlar.

Bugün şirketin ana stratejisi haline gelen ihracat ise 1994'te Rusya'ya göndermeye başladıkları ürünlerle başlamış. İki yıl sonra Rusya'da yıllık üretim kapasitesi 10 bin ton civarında olan bir tesisle yerinde üretim yapmaya başlamışlar. Rusya, bugün hala Akçalı için İngiltere ve Afrika'yla birlikte şirketin yoğunlaştığı ana pazarlardan.

Akın Akçalı şirketin Rusya'da benimsediği yerinde üretim stratejisini, Afrika'da da uygulamak niyetinde. 2016'da da Nijerya'da yerel bir şirketle yüzde 50 ortaklıkla günlük üretim miktarı 5 ton civarında olan küçük bir tesis kurdular. 500 bin dolarlık yatırımla üretime başlayan bu tesis, Akçalı için bir laboratuvar. "Afrika pazarını denemek için kurduk" diyen Akçalı, iyi sonuçlar alırlarsa Nijerya'daki bu tesisi daha da büyütmek istiyor.

Akçalı Boya, İstanbul, Esenyurt'taki fabrikası ile 12 bin metrekare kapalı alanda, yıllık 50 bin ton boya üretimi yapıyor. Akçalı, "İlk beş hedefimizdi ve buna ulaştık. Şimdiki hedefimiz ise 30 ülkeye ulaşmak ve üretimin yüzde 30'unu ihraç etmek" diyor. Şu an 23 ülkeye ihracat yapan Akçalı Boya'nın 30 ülkeye ulaşması kısa sürede gerçekleşecek gibi görünüyor zira hali hazırda Sırbistan'daki bir firmayla da el sıkışmak üzereler. Dubai'deki The Big 5 fuarında da Orta Doğulu firmalarla anlaşıp o pazara da girmek istiyorlar.

Boya Sanayicileri Derneği Başkan Vekili de olan Akın Akçalı, Türkiye'de boya sektörünün 2018'de yaklaşık yüzde 10 küçüldüğünü söylüyor. Bu durum sektördeki her yıl biraz daha azalan üretici sayısını daha da azaltabilir. Akçalı, "Şu an piyasada 350 üretici firma var ama bu yedi-sekiz yıl önce bine yakındı, üstelik bu düşüş ne yazık ki devam edecek" diyor. Bu daralmanın temel nedeni iç piyasada inşaat sektöründeki durgunluk. Boya sektörünün hammaddedeki dışa bağımlılığı ve satışların uzun vadeli yapılması gibi yapısal sorunlarına yükselen faiz oranları da eklenince sektördeki özsermayeye ihtiyacı her geçen gün büyüyor. Akçalı, bu ortamın orta ve küçük ölçekli birçok firmayı zor durumda bıraktığını söylüyor.

Bu tablo Akın Akçalı'nın Akçalı Boya için belirlediği ihracat hedefini ve yeni pazar arayışlarını çok daha anlamlı kılıyor. Sektörün yüzde 10'a yakın daraldığı bu dönemde Akçalı Boya'nın 2018'i ciro bazında yüzde 50'nin üzerinde büyüyerek kapatması da Akçalı'nın stratejisinin işe yaradığını gösteriyor.

DİĞER İŞLER

Ana faaliyet alanı olarak boya işine odaklanan Akçalı Ailesi, "Akçalı Global" isimli şirketleriyle küçük taahhüt işleri de yapıyor. Ancak Akın Akçalı inşaat işini büyütmeye hazırlanıyor. 2019'un ikinci çeyreğinde Beykoz'da lüks segment konut inşaatına başlayacaklar. Bir diğer işleri ise Çinli CHTI firmasının Türkiye distribütörlüğü. Burada diş macunundan sakıza kadar beyaz olan hemen hemen tüm ürünlerde kullanılan titanyum dioksit maddesinin satışını gerçekleştiriyorlar. "Aynı zamanda kendi ürünlerimizde de kullanıyoruz. Kapasitesi büyük bir iş" diyor Akçalı ve ekliyor: "Yine de gelirlerimizin yüzde 80'i Akçalı Boya ve Permolit'ten."

Seni en güçlü yansıtan o.

Sana yakışan, seninle yaşayan,
seni ileri, standartlarını yukarı taşıyan
Yeni Ford Focus.

Koç

Go Further Ford

Ford Focus Titanium 4 Kapı 1.5L 120 PS otomatik şanzımanlı dizel motor tipinde CO_2 salımı 113 g/km, yakıt tüketimleri L/100 km: Şehir içi 4,9, şehir dışı 4,0, ortalama 4,3'tür. Detaylı bilgi için ***ford.com.tr/yeni-focus***

Çin'in En Zenginleri

Düşen hisse senetleri, zayıflayan bir para birimi ve hükümetlerinin Trump yönetimiyle süregiden ticaret savaşları, Çin'in en zengin 400 insanının servetinde çöküntüye yol açtı. Geçen yılın 400 zenginin yüzde 75'ten fazlasının servetleri azaldı; 93'ü ise listeden tamamen kayboldu. Kalanların 229'u geçen seneden daha az zengin; neredeyse üçte biri servetinin yüzde 20'den fazlasını kaybetti. 2017'de listemizdeki 400 kişinin tamamı en az 1 milyar dolar servete sahipti ama bu yıl listeye girme çıtası 840 milyon dolara düştü ve 400 kişinin sadece 344'ü milyarderdi. Toplam net servetleri neredeyse yüzde 12 azalarak 1,19 trilyon dolardan 1,06 trilyon dolara düştü.

ORTA HALLİ KRALLIK

En zengin Çinli'den dördü geçen seneye göre daha fakir.

1. JACK MA
34,6 milyar $
- 4 milyar $

E-ticaret devi Alibaba'nın idari başkanlığını bırakacağını açıklayan Ma, 2014'ten bu yana ilk kez en zengin insan unvanını geri almayı başardı.

2. MA HUATENG
32,8 milyar $
- 6,2 milyar $

"Pony" Ma, Tencent'in başında. Sosyal mesajlaşma uygulaması WeChat'in sahibi olan Tencent'in Tesla, Spotify ve Snap'te de azınlık hisseleri bulunuyor.

3. HUI KA YAN
30,8 milyar $
- 11,7 milyar $

Geçen yılın en zengini, bu yılın dolar cinsinden en çok kaybedeni çünkü gayrimenkul firması Chine Evergrande'in hisseleri son 12 ayda yüzde 33 değer kaybetti.

4. WANG JIANLIN
22,7 milyar $
- 2,5 milyar $

Grubu Dalian Wanda geri çekilmeye devam ediyor. Son olarak Amerikan sinema zinciri AMC'deki hissesinin bir bölümünü sattı.

5. HE XIANGJIAN
19,5 milyar $
+ 800 milyon $

1968'de kurduğu Midea Group'u 37,2 milyar dolarlık yıllık satış geliriyle dünyanın en büyük elektrikli alet üreticilerinden biri haline getirdi.

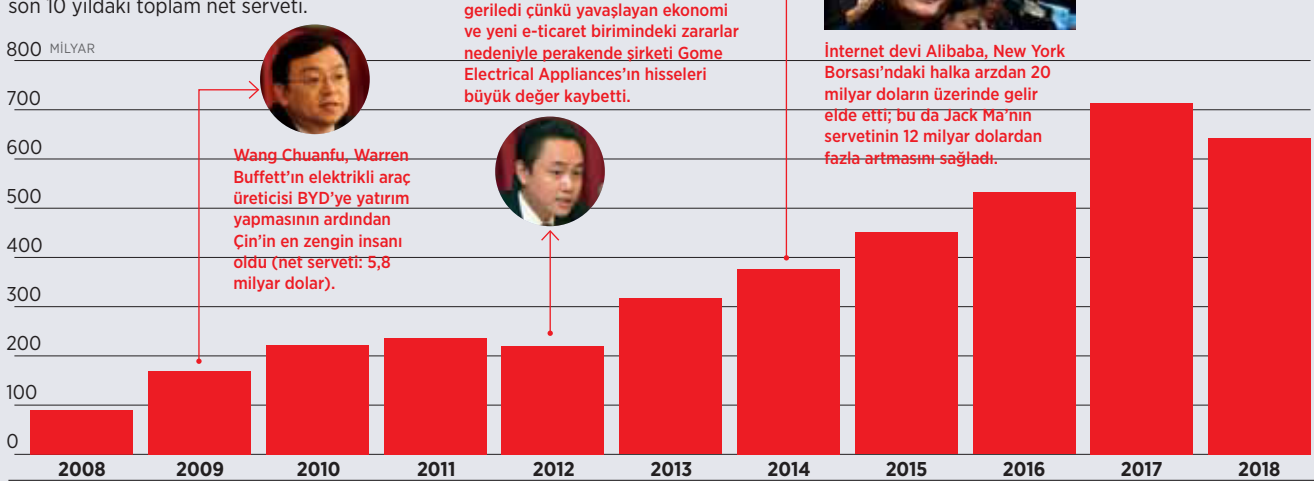
DİKKAT ÇEKİCİ YENİ GELEN

12. COLIN HUANG
11,25 milyar $

Listeye yeni katılanların en zengini olan 38 yaşındaki milyarderin online iskontolu perakende satış şirketi Pinduoduo temmuz ayında Nasdaq'a kote oldu. Diğer şirketlerden sahte ürün sattığı suçlamaları geliyor. (Pinduoduo, sahtecilere karşı savaş açtığını söylüyor). Huang iş hayatına ABD'de başladı; önce Microsoft'ta staj yaptı, daha sonra Google'da çalıştı.

ÇİN'İN BÜYÜK VURGUNU

Ülkenin en zengin 100 insanının son 10 yıldaki toplam net serveti.



Varlıklar, 12 Ekim 2018'deki hisse senedi fiyatları ve döviz kurları kullanılarak hesaplanmıştır. Bazı tahminler aile üyelerinin mal varlıklarını da içermektedir. "Büyük Vurgun"daki dolar rakamları enflasyona göre ayarlanmamıştır.

FOLKART
VEGA

ŞEHRİN EN PARLAK YILDIZI

Modern mimarisi ve panoramik körfez manzarasıyla
İzmir'in en iddialı projesi Folkart Vega karşınızda.
Lansmana özel avantajlarla...

LANSMANA ÖZEL
48 AYA VARAN VADE
%20 PEŞİN İNDİRİMİ

| 444 22 78 | www.folkartvega.com |

KENAN ŞAHİN

İklim Değişikliği mi Yoksa Tehlikeli Bir Oynaklık mı?

Tarih "yanlış" analojilerle doludur. 19'uncu yüzyılın sonlarında, dünya nüfusu hızla arttığından bitkisel ürün yetiştirmeye yetecek miktarlarda gübre olmamasından ötürü dünyanın gıdasız kalacağına dair bir korku ve hatta panik vardı. Çünkü o dönemde tüm gübreler organik kökene sahipti. En kıymetli gübre kuş dışkısıydı, özellikle sadece belli adalarda bulunan "guano". Öylesine bir korku vardı ki guano hakları için kısa süreli bir savaş bile yaşandı. Derken Bennett Laws'un 1844'te patentini de aldığı suni gübre icadı çıkageldi. Bunu hızla başka icatlar izledi ve 20'nci yüzyılın başında küresel nüfusun bitkisel ürünlerle desteklenmesi artık bir kriz olmaktan çıkmıştı.

20'nci yüzyılın başlarında ticaret ve sanayileşmenin genişlemesiyle bankacılık, çek üretimi ve işlemleri de katlanarak genişledi. Bazıları iş gücünün büyük bir bölümünün çek işlemlerine ayrılması gerekeceğini öngördü. Derken bilgisayarlar ve optik karakter okuyucular çıkageldi. Çek işlemlerinde çalışan insan sayısı tam aksine dramatik ölçüde azaldı.

Kimileri İlkim Değişikliği ve Küresel Isınma'ya ilişkin mevcut paniğin gübre krizi ya da çek işlemlerine benzer bir başka evre olduğunu ve insan zekasının bunun üstesinden geleceğini iddia ediyor. Bazı şüpheciler daha da ileri giderek bu olguya insanların katkıda bulunduğunu reddediyor ve iklim dalgalanmalarının doğal bir süreç olduğunu, bunlara müdahale edilmemesi gerektiğini savunuyor.

Bunlar, her yerdeki insanları yakın ve geri dönülmez bir zararla karşı karşıya bırakan çok tehlikeli ve yanlış düşünme tarzları. Oysa bu zararın yenilikle hafifletilebilmesi mümkün -hafifletilmesi, maalesef etkisizleştirilmesi değil, çünkü dönüşü olmayan noktayı geçtik.

Şüpheciler, politika alanında zemin kazanmasının bir nedeni; bilimcilerin çekingenliği ve olan biteni tehlikenin altını çizecek şekilde yaftalama isteksizliği.

Bilimin, doğası gereği herhangi bir hipotezi kapsamlı veri ya da inkar edilemez kanıtla doğrulamayı temel alan çok yüksek "ispat" standartları var. Onlarca yıldır, "atmosferin ısınması" hipotezini dolayısıyla "Küresel Isınma" yaftasını sağlam veriyle desteklemek mümkün. Maalesef bu olan bitenin sadece bir bölümü ve "Küresel Isınma" yaftası soğuk yerlerde yaşayan insanları aslında mutlu etti. Yavaş yavaş terminoloji "İklim Değişikliği"ne dönüştü. Ancak bu da, yine henüz kararsız olanlarda derin bir kaygıya yol açmadı.

Ben, gerçek tehlikenin "İklim/Hava Oynaklığı" olduğunu iddia ediyorum yani iklimin sıcaklık, nem, rüzgar, yağmur ve kar gibi tüm veçhelerinde ortalamadan sapma/dalganmaların artması. Bu, finans ve para piyasalarında, ortalama hisse fiyatları ya da döviz kuru oranlarından bahsedip "oynaklığı" gözardı etmeye benziyor. Asıl riskler oynaklıkta. Ya da diyabette ortalama kan şekeri düzeyine önem verirken bu düzeylerdeki aşırı dalgalanmaları göz ardı etmeye benziyor. Veya hastanın ateşi 40 derecenin epey üzerine çıkıp 35 derecenin çok altına inerken ortalama ateşi 36 derecede seyrettiği için durumunun iyi olduğunu iddia etmek gibi birşey. Hasta, "ortalama"nın standartları itibarıyla hala iyi durumda olsa bile yakın zamanda ölecektir.

Değerli Dünya'mızın amortisörlerini kaybetmekte olduğunu ve eylemlerimizde ağır kalmaya devam edersek çok daha kötüleşecek bir oynaklık evresine girdiğini söyleyebiliriz. Söz konusu İklim Oynaklığı'na insanların sebep olup olmadığı, alenen yanlış bir tartışma. İnsanlar depreme neden olmaz. Belki dolaylı olarak katkıda bulunur. Ama depreme hazırlanırız. İnsanlar elbette virüs

Dünyanın en büyük beşinci ekonomisi Kaliforniya, geçen ay büyük yangınlarla sarsıldı.

yaratmaz ama bunların yayılmasına aracılık yapar dolayısıyla salgınlara katkıda bulunur. İnsanların salgınlara neden olup olmadığını tartışarak zaman harcamayız. Salgınla mücadele için bir şeyler yaparız ve taşıyıcı olması halinde insanları (hastaları ya da seyahat edenleri) izole ederiz.

Bilimciler, İklim Değişikliği'nin başlıca failleri arasında yer alan sera gazlarının yüzde 25 kadarının insan faaliyetinden geldiğini müteakip defalar gösterdi. O zaman buna dair, salgın durumunda insanları karantinaya almaya benzer bir şeyler yapmak mantıklı değil mi?

Bu yüzyılın başlangıcına dek, ABD öncülüğünde yapılan şey buydu. ABD'nin, İklim Değişikliği'nin getirdiği tehlikelerin saptanmasına öncülük yapan, politika alanının liderliğini üstlenen bu ülkenin şimdi en güçlü inkarcılardan biri olması ironik değil mi? Neden? Çünkü sera gazı salımlarının kontrolü için alınacak tedbirlerden büyük zarar görecek çıkar grupları Washington'daki lobi faaliyetlerinde çok güçlü.

Washington'da durum değişecek mi? Tahminim değişeceği yönünde, hem de yakın zamanda; oynaklığı temel alan akıl yürütmenin artık çok dolaysız ve ciddi olması nedeniyle. ABD ve diğer birçok ülkedeki yapıların çoğu, geçen yüzyılda geliştirilmiş inşaat standartlarını temel alıyordu. Bu standartlar ise önceki on yıllara ait rüzgar yükü, kar yükü, yağmur yükü "oynaklık" verilerini esas alıyordu. Bu yüzyılda ise daha yüksek "oynaklığa" dair bolca kanıt bulunuyor; bu da söz konusu yapıların rüzgar, kar ve sıcaklıktaki aşırılıklara dayanamayacağı, büyük bir çökme ya da ciddi zarar görme riskiyle karşı karşıya kalacağı anlamına geliyor. ABD'de Atlantik kıyısındaki on bölgede bu tür artan oynaklıklardan zarar görme riski bulunan gayrimenkullerin sigortalı değeri 10 trilyon dolar civarında yani Türkiye ekonomisinin büyüklüğünün 11 katına yakın. Kaba bir hesapla, ABD genelinde İklim Oynaklığı riskine maruz kalabilecek gayrimenkul ve (iletim hatları gibi) yapıların sigortalı değeri muhtemelen 50 trilyon doların üzerinde.

Oynaklık riskinde yüzde 1'lik bir artış bile 500 milyar dolar anlamına geliyor. Bu abartılı gibi görünebilir ama Teksas'ta kısa süre önce yaşanan bir kasırganın yol açtığı hasarın 160 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Buna Kaliforniya'daki yangınları ve diğer hava bağlantılı olayları da katarsanız, rakam kolaylıkla 200 milyar doları bulacaktır, üstelik bu sadece şu an için. Gelecek çok daha kaygı verici görünüyor. ABD muhtemelen en sağlam inşaat standartlarına sahip ülkelerden. Birçok ülke çağdışı kalmış standartları bile uygulamıyor. Dolayısıyla onlar çok daha büyük risklerle karşı karşıya.

Bugüne dek sigorta şirketleri risklerle primleri artırarak başa çıktı ama primler sigorta yaptırmayı karşılanamayacak denli pahalı hale getiriyor, bu da insanların iklim oynaklığının acısını hissetmesine neden oluyor. Sigorta şirketleri de risk altındaki kıyı gayrimenkullerinin birçoğunu sigortalamayı durdurdu.

Gayrimenkul sektörü de büyük risk altında. Bir eyalet gayrimenkul fiyatlarının düşmemesi için iklim değişikliğinden resmen bahsedilmesini yasaklayarak riski "azaltma"yı denedi. Ne kadar öngörüsüzce bir hareket.

Tahminim Washington'da gayrimenkul ve sigorta sektörü lobileri kombinasyonunun yerleşik çıkarları koruyan sözde inkarcıların lobiciliğine ağır basacağı yönünde. Dünyanın geri kalanında da birbiriyle ilişkili bu iki sektör politikacılardan acil eylem talep edecek.

Dünya şu anda iklim değişikliğinin beliren tehlikelerine ve bunun sonucunda ortaya çıkacak hava şiddetine odaklanmış durumda. Bütün bunlar korku ve endişe verici ama okyanuslarda olup bitende çok daha büyük bir tehlike pusuya yatmış olabilir.

Okyanusların üzerindeki havayı deneyimlerken, o havanın asıl itici gücü büyük ölçüde okyanusların içinde. Daha doğrusu, okyanusların sıcaklığı, okyanusların ısı içeriği, havanın önemli bir itici gücü. Okyanuslar ne kadar ısınırsa, havayı hareket ettirmek için o kadar çok enerji açığa çıkarır, bu da her şeyi daha şiddetli ve oynak kılar: Daha güçlü rüzgarlar,

KENAN ŞAHİN, ABD'DE YERLEŞİK PİL TEKNOLOJİLERİ ŞİRKETİ TIAX'IN KURUCU BAŞKANI. KENANESAHİN@GMAİL.COM

Geçen ay Marmaris'teki fırtınada hortum görüldü.

OKYANUS SICAKLIKLARININ ŞİMDİDEN BİR DERECE ARTTIĞI TAHMİN EDİLİYOR. BU DA HALİHAZIRDA OKYANUS VE DENİZLERDE MUAZZAM MİKTARDA ISI BİRİKTİĞİ ANLAMINA GELİYOR.

daha sert kasırgalar ve hortumlar. Okyanuslar ne kadar ısınırsa buharlaşma yoluyla hava sistemlerine o kadar çok nem salınır, bu da daha fazla yağmur ve daha fazla kara neden olur.

Dünya uyanıyor ve inşaat standartlarını değiştirmeye başlıyor olsa bile İklim Oynaklığı yarışta önde ve durumu daha da kötüleştiren şeylerden biri okyanusların ısınması. Okyanus sıcaklıklarının şimdiden bir santigrad derece arttığı tahmin ediliyor. Bu da halihazırda okyanus ve denizlerde muazzam miktarda ısı biriktiği anlamına geliyor.

Bilimciler tarafından artık daha aktif bir şekilde tartışılan sinsi bir başka tehlike var: Depremler. Yeryüzü kabuğu, birbiriyle sürekli temas halinde olan tektonik levhalardan oluşuyor. Bu temas noktalarında, fay hatlarında da depremler yaşanıyor. Türkiye gayet istikrarsız fay hatları üzerinde oturuyor. Tektonik levhalar, kısmen okyanuslar ve kutuplardaki buzulların ağırlığı tarafından hassas bir dengede tutuluyor. Buz örtüsünün hızla erimesi tektonik levhalar üzerindeki ağırlık yükü dağılımını değiştiriyor, bu da söz konusu gelişmenin fay hatlarında istikrarsızlıklara, deprem faaliyetlerinde artışa, hatta volkanik faaliyetlere yol açacağını varsaymayı gerektiriyor.

Dahası, su ısındığında genişler. Daha fazla hacim, kaçınılmaz olarak kara parçalarını işgal edecek daha yüksek okyanus seviyeleri demek. Kıyılarda yaşanacak sellere ek olarak genişleyen okyanus ve deniz hacimlerinin dağılımı, tektonik levhalar üzerindeki ağırlık dağılımını değiştirecek; bu da fay hatlarının istikrarsızlığını dolayısıyla deprem ihtimali ve sıklığını artıracak.

Maalesef okyanuslarla bağlantılı başka tehlikeler de var. Yeryüzü'nün gerçek "iklimlendirmesi", akıntıların ısıyı tropik bölgelerden kutup buz örtüsü yönüne taşıdığı okyanuslarda gerçekleşiyor. İngiltere'nin iklimini ılıman tutan "Gulf Stream" böylesi bir akıntı. Bu tür başka pek çok akıntı var. Yüksek okyanus sıcaklıkları ve eriyen kutup buz örtüsünün biraraya gelmesinin yanısıra kopup uzaklaşan devasa buzdağları, bu okyanus altı akıntıları kesintiye uğratarak gayet öngörülemez iklim değişikliklerine ve oynaklığına yol açabilir. Hikaye burada bitmiyor. Genişleyen okyanuslara eriyen buzdağlarından gelen tatlı suyun da karışmasıyla okyanus ve denizlerin tuzluluğu azalıyor. Ayrıca çözünerek okyanuslara karışan CO2 okyanus ve denizlerin asit derecesini artırıyor.

Tüm bunlar daha şimdiden deniz yaşamını aksatıyor. Dünya şu anda muazzam miktarlarda balık tükettiğinden, tuzluluk ve asit derecesindeki değişimler, birçok insan için önemli bir gıda kaynağı olan deniz yaşamını olumsuz etkileyebilir, nitekim öyle de görünüyor. Türkiye'nin dört bir yanı denizlerle çevrili olduğundan bu gelişme Türkiye açısından çok önemli.

Durum iç karartıcı görünse de insanların yenilikçiliğinde, hükümet ve devletlerin kararlılığında hala umut var. İklim Oynaklığı'nın feci sonuçlarını hafifletmek için yaygın bir etki üretme potansiyeli bulunan bir teknoloji, araçların elektriklendirilmesi. Şu anda petrolün yüzde 50'si araçlarda tüketiliyor. Dolayısıyla ulaşım sektörü, muazzam miktarlarda karbondiyoksit salımı gerçekleştiriyor; bu çevreye zararlı bir sera gazı. Lityum iyon batarya teknolojisi şu anda o kadar ilerlemiş durumda ve öylesi bir maliyet etkinliğine sahip ki, Bloomberg ve diğerlerine göre 2025 itibarıyla elektrikli araç üretmek içten yanmalı motora sahip araç üretmekten daha ucuz hale gelecek. 2045'e dek dünyada üretilen tüm araçların yüzde 50'sinin elektrikli hale gelmesi ve 2050'de de benzinli araçları toptan yasaklamak tamamen yapılabilir birşey.

Şu anda yılda 20 milyon araçla dünyanın en büyük araç üretici ve tüketicisi olan Çin, 2025'e dek Çin'de üretilen ve/veya satılan yıllık elektrikli araç sayısının en az 7 milyona yükseltilmesini şart koşarak bu işe öncülük yapıyor.

Skeptikler, elektriğin hala petrol ya da kömürden geleceğini ileri sürüyor. Bu ille de böyle olmak zorunda

PEUGEOT SUV AİLESİ

SİZİN TESTİNİZDEN HER SUV GEÇEMEZ...
BİZ İDDİALIYIZ.

- ÖDÜLLÜ PURETECH BENZİNLİ MOTOR
- GRIP CONTROL TEKNOLOJİSİ
- PEUGEOT i-COCKPIT®
- AKTİF SÜRÜŞ DESTEK SİSTEMLERİ

MOTION & EMOTION

PEUGEOT

Peugeot SUV Ailesi, teknolojisi, tasarımı, sınır tanımayan sürüş keyfi ile Peugeot Yetkili Satıcıları'nda. Gelin, bu ayrıcalıklı aileyi test edin, üstün özelliklerini keşfedin.

Peugeot SUV 2008 1.2 L PureTech 110 hp S&S EAT6 karma yakıt tüketimi 4.8 L/100km, ortalama CO_2 emisyon değeri 110 g/km'dir. Peugeot SUV 3008 1.6 BlueHDi 120 S&S EAT6 karma yakıt tüketimi 4.2 L/100km, ortalama CO_2 emisyon değeri 108g/km'dir. Peugeot SUV 5008 1.6 BlueHDi 120 hp EAT6 şehir dışı karma yakıt tüketimi 4.0 L/ 4.2*/ 100km, ortalama CO_2 emisyon değeri 112g/ 118g*/km'dir. *18" Jantlar, Grip Control ve M+S (Çamur ve Kar) tipi lastiklerle. İlanda kullanılan görseller, Türkiye ürün gamı ile farklılık gösterebilir.

PEUGEOT TAVSİYE EDER: TOTAL PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (0216) 579 94 44 instagram.com/peugeotturkiye twitter.com/PeugeotTurkiye facebook.com/peugeotturkiye

EN BÜYÜK ARAÇ ÜRETİCİ VE TÜKETİCİSİ OLAN ÇİN, 2025'E DEK ÜLKEDE ÜRETİLEN VE/VEYA SATILAN YILLIK ELEKTRİKLİ ARAÇ SAYISININ EN AZ 7 MİLYONA YÜKSELTİLMESİNİ ŞART KOŞTU.

değil. Elektrikli araçları çalıştıran bataryaları şarj etmekte kullanılacak elektrik, bir enerji santralından gelecek ama bu santral güneş ya da rüzgardan elde edilen alternatif ya da yenilenebilir enerjiyle çalışabilir. Dışatım borusundaki karbondiyoksiti zaptetmek kolay değil ancak geleneksel enerji santralleri söz konusu olduğunda bile bu salımları daha kolay yakalayan teknolojiler mevcut.

Örneğin 40 milyonluk nüfusu ve 2,5 trilyon dolarlık ekonomisiyle (İngiltere, Fransa, İtalya ve Hindistan'ın önünde dünyanın en büyük beşinci ekonomisi olan) Kaliforniya, teşvikler ve kararnameler yoluyla dikkat çekici bir dönüm noktasına şimdiden ulaştı. Eyaletin elektriğinin yüzde 35'i alternatif enerji kaynaklarından geliyor ve bu oranın 2035'te yüzde 50'ye, 2045'te yüzde 100'e ulaşması bekleniyor. Merkezi Kaliforniya'da bulunan Apple, tüm faaliyetlerinde yüzde 100 yenilenebilirliği sağlamış durumda ve şimdi tüm tedarikçilerinin de aynı şeyi yapmasını şart koşacak.

Kaliforniya, hızlı hareket etmenin ekonomilere zarar vereceğine dair bir başka yanlış iddiayı da çürüttü. Yenilenebilir enerji için gerçekleştirilen tüm eylem ve harcamalar neticesinde Kaliforniya ekonomisi güçlü bir şekilde ve ABD ekonomisinin geri kalanından daha hızlı büyüdü.

Yenilenebilir enerji açısından darboğaz, dağıtım ağı, yani akıllı şebeke ve yerel depolama. Akıllı şebeke hızla evriliyor ve 2045 itibarıyla büyük ölçüde tamamlanmış olması lazım. Elektrikli araçları, bataryaları olanaklı kılan teknolojinin de yerel depolamada kullanılmasına imkan tanıyacak şekilde maliyetleri düşüyor.

Ayrıca toplumların sera gazı salımlarını yönetmesine yardımcı olabilecek Yapay Zeka'ya dayalı yazılım gibi yumuşak teknolojiler var; tabii bir de teşvikleri belirleyen hükümet politikaları. Bu yılki Nobel Ekonomi Ödülü'nün iklim değişikliğini uzun vadeli makroekonomik analize entegre ettiği için William Nordhaus'a verilmesi, altı çizilmesi gereken bir gelişme.

Sonuç olarak küresel ısınma artık kendini İklim Değişikliği ve giderek daha doğrudan, daha endişe verici hale gelen iklim/hava oynaklığı olarak ortaya koyuyor. Yapılarımız 19'uncu ya da 20'nci yüzyıl inşaat standartlarına göre tasarlanmış ama 21'inci yüzyılda bu standartlar daha şimdiden aşılıyor ve dünyayı muazzam risklerle karşı karşıya bırakıyor.

Ancak endişe etmek yeterli değil. Harekete geçmek gerekiyor hem yerel hem küresel düzeylerde. Yenilikler, kapsamlı uygulama (yenilenebilir enerji, özellikle güneş enerjisi, araçların elektriklendirilmesi, akıllı şebekeler, batarya depolama, akıllı yazılım) ve iyi koordine edilmiş hükümet politikaları zaruri.

Hazırlanmak

400 ppm ile atmosferdeki karbondiyoksit miktarında kritik seviyeleri aştığımız, okyanusların bir derece ısınmasına ve asitlenmesine yol açtığımız bir ortamda ne olursa olsun kaybedecek zamanımız yok. Ancak felaket de yakın. Harekete geçilmezse önümüzde büyük altüst oluşlar var. Maalesef engellemek artık bir seçenek değil.

En azından bu altüst oluşları yumuşatmak için yapılacaklar bile maalesef altüst oluşlara, yer değiştirmelere, işsizliğe, kömür ve petrol şirketlerinde, benzin istasyonlarında, otomobil tamir atölyelerinde, geleneksel otomobil arz zincirlerinde ve hatta ulusların zenginliklerinde iflaslara yol açacak. İleride bizi savaşlara ve kesin surette kitlesel göçlere neden olacak muazzam bir servet dağılımı bekliyor olabilir. Dolayısıyla bunlar için de plan yapmalıyız. Kolay olmayacak. Yıllardır bu tür sonuçlardan çekinen politikacılar ve hükümetler harekete geçmek için çok uzun süre bekledi. Şimdi hem İklim Oynaklığı'nın vereceği hasar dolayısıyla yapılacak müdahalenin maliyeti çok daha yüksek olacak. Yine de harekete geçmek, daha beklemekten iyidir. Aynı derecede önemli olan bir başka şey, yeniliklerle ortaya çıkacak yaklaşan altüst oluşlar, hafifletme ve uyum politikaları için şimdiden cesaretle, kararlılıkla ve bilimi kabul ederek plan yapmaya başlamak.

HOTiÇ
hotic.com.tr
Sevgimiz
Karşılıklı

SOSYAL GİRİŞİM

DÜNYAYI DEĞİŞTİRENLER

İŞ DÜNYASI Y KUŞAĞI'NI ANLAMLANDIRMAYA ÇALIŞIRKEN TAM TERSİNE HENÜZ 20'LERİNDEKİ GENÇLER KENDİ EVRENLERİNİ KURMAYA HAZIRLANIYOR. İÇİNDE BULUNDUKLARI SİSTEMİN AKSAKLIKLARINI DÜZELTMEYİ, KİŞİSEL DENEYİMLERDEN VE GÖZLEMLERİNDEN YOLA ÇIKARAK YAŞADIKLARI SIKINTILARLA BAŞKALARININ KARŞILAŞMAMASI İÇİN ÇALIŞMAYI TERCİH EDİYORLAR. BUNU DA BÜYÜK ŞİRKETLERİN GÖLGESİNDE DEĞİL, KENDİ İŞLERİNİ KURARAK YAPMANIN YOLLARINI ARIYORLAR. MOTİVASYONLARINI PARA DEĞİL, DÜNYAYI DEĞİŞTİRMEK ARZUSU VE BİR SORUNA ÇÖZÜM BULABİLMİŞ OLMANIN MUTLULUĞU... ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNE ÜCRETSİZ FIRSATLAR SUNAN ASKIDA NE VAR, HIZLI MODA ENDÜSTRİSİNE KAFA TUTAN REFLECT, ÇİFTÇİ VE DOĞA DOSTU BİR İŞ MODELİNE SAHİP TARLAMVAR, BURS VERME SÜRECİNİ ŞEFFAF VE DİJİTAL HALE GETİREN E-BURSUM BUNLARDAN SADECE BİRKAÇI...

BELCE ÖRÜ

KOLAJ: KAYHAN ERKAN

Küçük üreticiyi desteklemeyi ve kırsal istihdama katkıda bulmayı amaçlayan Tarlamvar'ın kurucusu Ata Cengiz henüz 25 yaşında... Boğaziçi Üniversitesi İşletme mezunu ve Çukurovalı büyük bir çiftçi aileden geliyor. Galatasaray Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu Mesut Keskin de 25 yaşında. Kurucusu olduğu E-Bursum, gelir seviyesi düşük öğrencilerin eğitim hayatlarını kolaylaştırmayı gaye ediniyor. İktisat okumuş Oğuzhan Canım'ın kurduğu "Askıda Ne Var" da yine öğrencilerin ihtiyaçlarını ücretsiz karşılayabilecekleri ürünleri toplayan bir platform. Suriyeli mültecilere ek gelir yaratma hayaliyle yola çıkan tekstil şirketi Reflect'in 26 yaşındaki üç kurucusu da Koç, Boğaziçi ve İngiltere'deki Cass Business School'dan mezun...

İyi eğitimli, kariyer yolları sonuna kadar açık ve Y Kuşağı'nı temsil eden henüz 20'lerinin başındaki bu girişimciler, rahatlıkla profesyonel hayata girebilir; yüksek maaşlı işlerde çalışabilirlerdi. Ama onlar Tarlamvar'ın kurucusu Ata Cengiz'in yaptığı gibi içindeki bulundukları mevcut sistemin aksaklıklarını düzeltmeyi, kişisel deneyimlerden ve gözlemlerinden yola çıkarak yaşadıkları sıkıntıları başkalarının yaşamaması için çalışmayı tercih ediyorlar. Ve bunu da büyük şirketlerin gölgesinde değil, kendi işlerini kurarak yapmanın yollarını arıyorlar. Motivasyonlarını ise para değil, dünyayı değiştirmek arzusu ve bir soruna çözüm bulabilmiş olmanın mutluluğu...

Bu, merkezinde Y Kuşağı'nın olduğu ve 140 milyar dolarlık bir trend ya da birçoklarına göre iş dünyasını yeniden şekillendirecek bir paradigma değişimi. Ashoka'nın Türkiye Direktörü Zeynep Meydanlıoğlu "Dünyanın içinde bulunduğu karanlık tablonun içinden müthiş bir aydınlanma hareketi çıktı" diyerek yorumluyor bu trendi. Literatürde bu trend, "sosyal inovasyon" olarak anılıyor. Ve dünyayı daha yaşanabilir bir hale getirmenin yollarını arayan, toplumsal

SOSYAL GİRİŞİM

Zorlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Sosyal İnovasyon Platformu İmece'nin kurucularından Emre Zorlu.

sorunların çözümü için geliştirilen yeni yapılanmaları, iş modellerini tanımlamak için kullanılıyor. "Sosyal girişim" ise bu amaçla kurulan şirketleri işaret eden bir kavram. Muhammed Yunus'un yoksullar için mikro kredi sistemini bularak 1976'da Bangladeş'te Grameen Bank'ı kurması literatürdeki en meşhur sosyal girişimcilik örneği. Bu kavram 1980'de Bill Drayton'un Ashoka'yı kurmasıyla yaygınlaştı. Bugün sosyal girişimcilik ülkelerin yerel dinamiklerine göre farklı tüzel kişilikler altında vücut buluyor. Toplum çıkarına olan şirket statüsü de var, kar elde eden veya etmeyen girişimler diye ayrılanlar da... Hindistan'da sosyal kooperatif modeli öne çıkarken ABD'de kurucusunun özelliklerine göre birey odaklı sosyal girişimcilikten söz ediliyor.

Kavram ve içerik konusunda net bir uzlaşma sağlanamaması bugün sadece nüans. Zira Avrupa Komisyonu Sosyal İşler İnisiyatifi tarafından hazırlanan rapora göre bugün Avrupa'nın GSYH'sinin yüzde 10'u sosyal ekonomiden geliyor. AB'de sosyal ekonomide çalışan kişi sayısı 11 milyonu bulurken AB'deki her dört girişimciden biri sosyal girişimci olarak tanımlanıyor. Diğer taraftan Global Etki Yatırımları Ağı (GIIN) tarafından 2017'de yayınlanan "Yıllık Etki Yatırımcısı Anketi"nde 2016'da sosyal konulara odaklı 114 milyar dolarlık etki yatırımı olduğundan ve 2017'de buna bir 26 milyar dolar daha yatırım eklendiğinden söz ediliyor. Sadece İngiltere'de sosyal girişim sayısı 62 bini buluyor ve 800 bin kişiyi istihdam edip yılda 24 milyar pound'luk hacim oluşturuyorlar.

Türkiye'de ise hem girişim hem de yatırımcı tarafında filizlenmeler başlamış durumda. Zorlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Emre Zorlu, "Sosyal girişimcilik kavramı yeni olmasa da ekosistem oluşturma anlamında yurtdışı ile karşılaştırdığımızda henüz başlangıç aşamasındayız" diyor, "Fakat bunun için özellikle de son birkaç yıldır Türkiye'de ciddi bir çaba var." Haklı da... Ticaret Bakanlığı sosyal kooperatifçilik modelini gündemine taşıyor; Lüleburgaz Belediyesi gibi yerel yönetimler sosyal girişimcilik seminerleri düzenliyor; özel üniversiteler sosyal girişimcilik yarışmalarında bu oluşumların tanınmasına yardımcı oluyor. Diğer taraftan ImpactHub gibi kolektif çalışma merkezleri düzenledikleri etkinliklerde sosyal girişimcilik ekosistemini biraraya getiriyor; 92 ülkede 3 bin 500'ün üzerinde üyesiyle dünyanın ilk ve en geniş sosyal girişimcilik platformu Ashoka ise Türkiye'deki 25 üyesine 2017'de 1 milyon liranın üzerinde finansman ve 400 saatin üzerinde probono desteği sundu. Atölye ve Zorlu Holding'in işbirliği ile iki yıl önce kurulan sosyal inovasyon platformu "İmece" de altı sosyal girişime 270 saat eğitim ve 460 saat mentorluk desteği sağladı -Zorlu Holding'in fonladığı İmece sosyal girişimlere toplamda 750 bin lira yatırım yaptı.

İmece'nin stratejik ortağı S360'ın kurucu ortağı Kerem Okumuş etki yatırımcısı olarak kar yaratırken faydayı da gözeten girişimlere kaynak aktardığını fakat bunların aynı zamanda geleneksel yatırımcılar için de ideal bir yatırım fırsatı sunduğunu düşünüyor. "Zira odağına etki ve inovasyon temelli çözüm önerilerini koyan her girişim doğal olarak küresel bir ölçek yaratabilme potansiyeline sahip oluyor" diyor.

Kerem Okumuş aynı zamanda B-Corp (Benefit Corporation) Türkiye Lideri. 2007'de başlayan B-Corp hareketi, girişimlerin toplumda yarattıkları etkiyi, ölçümleyebilme şansı yarattığı için önem taşıyor. Ayrıca şirketlerin başarı kriterlerini 'kar'ın ötesinde çevresel, toplumsal ve etik değerler üzerinden ortaya koyabilmelerine imkan tanıyor. Bu oluşumda hem sosyal girişimler hem de orta ve büyük ölçekli şirketler yer alıyor. Şirketler çevre

FOTOĞRAF: FORBES ARŞİV

İşletmeniz yurtdışına açılsın, Deniz ile güç kazansın!

DenizBank dış ticaretle ilgili her konuda size destek oluyor,
aklınıza takılan her şey için destek hattıyla size hizmet veriyor...

Yeni

KOBİ Dış Ticaret Destek Hattı
(0212) 348 34 44

/DenizBank | www.denizbank.com | 444 0 804

DenizBank

SOSYAL GİRİŞİM

Zeynep Meydanoğlu, Ashoka'nın Türkiye Direktörü.

duyarlılığından, şeffaflığa, yönetim kurullarında kadın sayısının artmasından çalışan mutluluğuna kadar birçok veriyi kapsayan 200 kriter üzerinden değerlendiriliyor. 2008'de hayata geçirilen ve bugüne kadar 50 bin gönüllünün koştuğu karşılığında ise 350 bin bağışçıdan toplanan 37 milyon liranın STK'lara aktarılmasına vesile olan Adım Adım'ın fikir babası Renay Onur, etki ölçümlemesiyle ilgili heyecan verici öngörülerde bulunuyor. Yakın gelecekte borsaya kayıtlı tüm şirketlerin faaliyet raporlarında yarattıkları sosyal faydaya dair çıktılarını sunacaklarını söyleyen Onur, "Diğer şirketler de biraz daha uzak bir tarihte bu kıstasları dikkate alarak çift bütçe yayınlayacaklar" diyor.

Emre Zorlu ise bu trendin şirketler açısından mutlaka dikkate alınması gereken bir süreç olduğuna inanıyor. "Tüm bunlar sosyal problemlerin şirketler için de yeni iş fırsatları yaratma potansiyeli olduğunu açıkça gösteriyor" diyor, "Bu nedenle şirketlerin dünyanın temel meselelerine daha fazla odaklanmasında hem toplum hem de şirketler için fayda var."

İş dünyasında her 10 yıllık dönemlerin sihirli kelimeleri vardır. Yalın üretim, inovasyon, sürdürülebilirlik... Bu kavramlar iş dünyasının iş yapış modellerini büyük ölçüde değiştirir. Benzeri bir değişimi önümüzdeki yıllarda "sosyal etki" tetikleyebilir. Zira Y Kuşağı için bu kavram dünyaya bakış açılarının bir parçası. Deloitte'un 2018 tarihli "Y kuşağı" araştırmasının çıktıları da buna işaret ediyor. Araştırmaya göre Millenniallar," iş dünyası liderlerini toplumun geneline yapacakları katkıları göz ardı ederek şirketlerinin ticari gündemine olması gerekenden fazla önem atfettiklerinde son derece rahatsız edici buluyor". Özetle Y Kuşağı, kurum ve işletmeleri kar elde etmenin yanında sosyal etki yaratmak gibi farklı misyonları da üstlenmek zorunda olduğunu düşünüyor. İş dünyasında 'gençleri yakalamanın' bugünün ana gündem maddesi olduğunu düşünürsek "sosyal etki", şirketler açısından rahatlıkla gelecekte var olabilmenin anahtarı sayılabilir. Hele de kasımda Deutsche Bank'ın sosyal sorumluluk yaklaşımını kullanan ilk Borsa Yatırım Fonu'nu (ETF) hayata geçirdiğini düşünürsek...

MEVZUAT İŞLERİ

Türkiye'de sosyal girişimleri destekleyen veya sınıflandıran ayrı bir hukuki mevzuat bulunmuyor. Dolayısıyla kooperatif, dernek ve vakıf haricinde kurulan işletmeler genellikle anonim tüzel kişiliğe sahip oluyor. Diğerleri de Kamu İktisadi Teşebbüs (KİT) kurarak veya bağışlarla ekonomik sürdürülebilirliğini sağlıyor. Sosyal girişimler hukuken tanınmadığından vergide indirim, kamusal kaynak aktarımı gibi bazı ayrıcalıklardan faydalanamıyor. Kavram karmaşasından dolayı bazı girişimciler, şirketlerinin sosyal fayda yönünden bahsettiklerinde, sağlam bir iş ve sürdürülebilir bir gelir modelleri olsa bile hem toplum hem de yatırımcılar nezdinde tam olarak anlaşılmadıklarını ve şirketlerine de yatırım alamadıklarını söylüyor.

Kolektif çalışma, üretim ve etkinlik merkezi Impact Hub İstanbul'un kurucu ortağı Ayşe Sabuncu, Türkiye'deki kavram karmaşasından dolayı bir sosyal soruna çözüm bulan, iş modelini bunun üzerine kuran yapılara "sosyal inovasyon veya sosyal etki odaklı şirket", bu oluşumlara yapılan desteklere de "etki yatırımı" demeyi tercih ettiklerini söylüyor. "Çoğunluğu teknokentler bünyesinde bulunan yeşil enerji ve sağlık teknolojileri şirketlerini de bu grubun içine dahil ediyoruz" diyor.

FOTOĞRAFLAR: FORBES ARŞİV

SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK İÇİN LİDERLER ZİRVESİ

Sürdürülebilirlik
Gelecek
Nesillere Vaadimiz

YILDIZ ★ HOLDING

Konuşmacılar

ÖMER BOLAT

ÜMİT BOYNER

MEHMET BÜYÜKEKŞİ

BEGÜMHAN DOĞAN FARALYALI

ABDURRAHMAN KAAN

ALİ ÜLKER

Tarih: ***19 Aralık 2018***
Yer: ***Fairmont Quassar, MECİDİYEKÖY***
Program ve kayıt için: ***www.surdurulebilirliderlikzirvesi.com***

SOSYAL GİRİŞİM

33 yaşındaki Oğuzhan Canım, Abant İzzet Baysal Üniversitesi iktisat Bölümü mezunu.

ASKIDA NE VAR

PAYLAŞIM ASKISI

Oğuzhan Canım'ın oluşturduğu sosyal girişim evreni 2017'den bu yana yıllık bazda ortalama yüzde 35 büyüyor -2019'da hedef 1,7 milyon lira ciro.

Üniversite öğrencilerine yemek, kıyafet, tiyatro-konser-sinema bileti gibi ürün ve hizmetlerin ücretsiz sunulduğu bir platform olan "Askıda Ne Var"ın kurucusu Oğuzhan Canım, Twitter'da " AylıkEksi1257TL" etiketiyle yürüttükleri son kampanyaları için üç gün ofiste sabahladıklarını anlatıyor. "Tamamen kar odaklı bir şirkette çalışıyor olsaydık satışların artması için bu kadar uğraşacağımızı ya da bu uğraştan bu denli keyif alacağımızı zannetmiyorum" diyor. "AylıkEksi1257TL", Habitat Derneği ve İnsani Geçim Tespit Komisyonu'nun verilerine göre Türkiye'de yaşayan bir insanın asgari şartlarda geçimini sağlaması için gereken bin 857 lira ile üniversite öğrencilerinin temel ihtiyaçlarını karşılamak için gereken minimum meblağ olan 600 lira arasındaki eksi bakiyeyi tanımlıyor.

Askıda Ne Var'ın 13'ü maaşlı olmak üzere 37 kişilik ekibi ekim ayında öğrencilere bu iki meblağ arasındaki eksi bakiye ile "neler yapabileceklerini" sordu ve ihtiyaçları doğrultusunda markaları etiketlemelerini istedi. Sonuç:

FOTOĞRAF: KUTUP DALGAKIRAN

Sosyal medya üzerinden 19 milyon görüntülenme, aralarında Teknosa, Koçtaş, Decathlon ve LC Waikiki'nin de olduğu 100'ün üzerinde markanın desteği ve yüz binlerce liralık ürün...

140 bin öğrenci ve 10 bin gönüllünün kayıtlı olduğu, yılda 3 milyon lira değerinde ürün ve hizmeti ücretsiz olarak öğrencilere ulaştıran platformun işleyişi aslında oldukça tanıdık. Fikir, ihtiyaç sahiplerinin faydalanabilmesi için Osmanlı döneminde kullanılan "askıda ekmek" ve Avrupa'da var olan "askıda kahve" uygulamalarının modern iletişim araçlarına adapte edilmesinden ibaret. Sistemin işleyişi basit. Gönüllü kişiler platforma girip diledikleri sayıda ürün ve hizmetin bedelini kredi kartıyla ödeyerek üniversiteliler için askıya bırakıyor. Üniversite e-posta adresleriyle giriş yapan öğrenciler ise sistemin atadığı kod numaralarıyla hiçbir ücret ödemeden askıdaki ürün ve hizmetleri edinebiliyor. Bireyler, askıya sadece yemek ve bilet bırakabiliyor. Kurumlar ise kendi ürün ve hizmetlerini öğrencilere platform üzerinden ücretsiz sunuyor. Yemeği sisteme başvuran ilk öğrenci Askıda Ne Var'ın anlaşmalı olduğu 100'e yakın restorandan bir saat içinde alabiliyor. Diğer ürün ve hizmetlerden ise son 15 gün içinde herhangi bir şey kazanmamış öğrenciler faydalanabiliyor. Askıda Ne Var, bugüne kadar 374 markayla işbirliği yaptı. 200 marka ve ünlü isim hala aktif olarak Askıda Ne Var'ı kullanıyor.

Oğuzhan Canım'ın sosyal girişimcilik hikayesini tetikleyense okuduğu bir gazete haberi. Kırıkkale'deki butik bir restoranın başlattığı askıda yemek uygulamasıyla bir yandan sosyal fayda yaratırken diğer yandan satışlarını arttırdığını anlatan haber Canım'ın, Askıda Ne Var projesini başlatmasına yol açmış. İlk olarak bir arkadaşının desteğiyle İnternet sitesini kurmuş. İlk işi de sırtında panolarla, Beyoğlu'ndaki restoranları gezerek Askıda Ne Var'ı anlatmak ve onları tek tek ikna etmeye çalışmak olmuş. Ancak asıl sıçrama, sosyal medyanın devreye girmesiyle yaşanmış. Altı ay gibi kısa bir sürede destekçileri arasına restoranların yanısıra etkinlik mekanları ve yayınevleri katılmış. Oğuzhan Canım, "Sosyal girişimcinin öncelikle iyi bir girişimci olması gerektiği" görüşünde. Sosyal girişimlerin olmazsa olmazı olarak "iş modelini dezavantajlı bir grubun ihtiyacına yönelik bir çözüm üzerine kurmanız" gerekiyor. Ancak bu tek başına başarı için yeterli değil. Asıl belirleyici olansa bunu sürdürülebilir bir iş modeliyle destekleyebilmek. Canım'ın yaptığı "iyi girişimci" vurgusu da tam olarak bunu ifade ediyor.

Oğuzhan Canım, TÜBİTAK'ın Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışması'nda Sosyal Girişimcilik kategorisinde üçüncü oldu.

Askıda Ne Var'ı ayakta tutan en önemli dayanaklardan biri de Oğuzhan Canım'ın imza attığı diğer girişimleri. Askıda Ne Var, uzun süre Ford'un ana sponsorluğunda Iyzico, Gittigidiyor, Biletix, Regal'in desteğiyle ve Oğuzhan Canım'ın 2011'de kurduğu Ahtapot isimli dijital pazarlama ajansından elde ettiği gelirlerle çalışmalarını devam ettirdi. 2016 ise Canım ve öğrenci dostu sosyal girişimi için milat oldu. Askıda Ne Var'ın ulaştığı hacim ve etki alanına odaklanmak isteyen Canım, Ahtapot'taki hisselerini ortağına sattı. Aynı yıl kurduğu "Kampüste Ne Var", "Liderlerden Tavsiyeler" ve "On the Moove" markaları ise Askıda Ne Var'ın oluşturduğu etki alanından beslenen ve gelir sürekliliğini sağlayan sacayakları olarak ortaya çıktı.

Kampüste Ne Var, üniversite öğrencilerine yönelik bir içerik sitesi. Şirket buradan reklam geliri elde ediyor. Yılda dört kez üniversite öğrencilerine yönelik düzenlenen "Liderlerden Tavsiyeler" adlı konferanslar serisi ve bu proje için de markalardan sponsorluk bedeli alınıyor. On the Moove ise gençler ile markalar arasında köprü vazifesi gören bir ajans. Askıda Ne Var ile yakalanan bilinirlik ve öğrencilere bir tweet uzaklıkta olabilmenin gücü, ajans vasıtasıyla markaları gençleştirmek için kullanılıyor. Bu konuda oldukça da iddialı. "Belki ukalaca gelecek ama piyasada daha iyi bir gençlik ajansı olduğunu düşünmüyorum" diyor.

Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisat Bölümü'nden 2008'de mezun olan Canım, oluşturduğu sosyal girişim evreni 2017'den bu yana yıllık bazda ortalama yüzde 35 büyüyor. Canım'ın 2019'da hedeflediği ciro ise 1,7 milyon lira. Gelecek yıl Askıda Ne Var sponsorları arasına katılacak olan Turkcell ve TeknoSA'da bu hedefin gerçekleşmesine önemli bir katkı sağlayacak. "Bundan sonraki hedefim" diyor Oğuzhan Canım, "Askıda Ne Var'ı üniversite öğrencilerinin tüm ihtiyaçlarının karşılanabileceği bir şirket haline getirmek."

SOSYAL GİRİŞİM

Tarlamvar'ın kurucusu ve CEO'su 25 yaşındaki Ata Cengiz, Boğaziçi Üniversitesi işletme mezunu.

TARLAMVAR

YENİ TARIM

Tarlamvar, sözleşmeli tarım modeli ile çiftçilerin karını artırırken tüketicilerin de sağlıklı gıdaya doğrudan erişimini sağlıyor.

Ata Cengiz daha küçük bir çocukken tarlaya üzüm toplamaya gitmek için sabahın erken saatlerinde uyanışını, asma yapraklarının arasında süzülen güneş ışığını, toprağın ve havanın kokusunu gözlerinin içi gülerek anlatıyor. Anlattıkça heyecanlanıyor, heyecanlandıkça gülümsemesi tüm yüzüne yayılıyor. Dedeleri, Çukurova'nın verimli topraklarında tarımla uğraşan Boğaziçi Üniversitesi işletme mezunu Cengiz, çocukluk günlerine geri dönebilmenin yolunu Ağustos 2017'de kurduğu şirketi Tarlamvar ile buldu.

Tarlamvar, sözleşmeli tarım ile çiftçilerin ürünlerini tarladan kente şehirlere ulaştırmalarını sağlayan ve aracıları devreden çıkaran bir girişim. Tarlamvar doğrudan küçük çiftçi aileleri hedefliyor. Sisteme dahil olmak için üç temel kriter var: Tarım arazisinin 25 dönümden daha küçük olması, iyi ve ya organik tarımla üretim yapılması ve tarımsal faaliyet dışında gelirin olmaması. Şirket, şimdilik toplam 882 dönüm arazi üzerinde üretim yapan 82 çiftçiden ürün alıyor. Amaçsa aracıları ortadan kaldırarak küçük üreticiyi desteklemek ve kırsal istihdama katkıda bulunarak tarımsal sürdürülebilirliği sağlamak.

Gerçek örnekler şirketin etkilerini daha açık bir şekilde göstermesi açısından çarpıcı. Örneğin Silifke'de limon üretimi yapan Kemal Kurt, Tarlamvar'a üye olmadan önce kilogramını 1 liraya mal ettiği limonunu aracılara 1,5 ile 2 lira arasında satabildiğini anlatıyor. Tarlamvar'a kayıt olduktan sonra ise ürettiği limonların fiyatı 3 liraya çıkmış. Ayrıca Tarlamvar'ın sağladığı düzenli

FOTOĞRAF: KUTUP DALGAKIRAN

En değerli
birikim tavsiyemiz:
Dijital Detoks
Günümüzün ortalama 6-7 saati internette geçiyor.
Şimdi akıllı telefonlara, tabletlere, bilgisayarlara ara verme,
sevdiklerimizle mutlu anlar biriktirme zamanı.
Bankacılık işlemlerinizi kolayca gerçekleştirip hayatın güzelliklerine
yer açın diye İş Bankası Yüz Yüze Bankacılık ayrıcalıkları
hep yanınızda. Size özel Müşteri İlişkileri Yöneticileri ile hızlı hizmet
veriyor, birikimlerinizi ustalık ve güvenle değerlendiriyoruz.
Hayatın güzellikleri size,
bankacılık işlemleriniz
bize kalsın.
Yüz Yüze
BANKACILIK
isbank.com.tr
/yuzyuzebankacilik

SOSYAL GİRİŞİM

müşteriler Kurt'un satış kaygılarını da en aza indirmiş.

Şirketin şimdilik platformdan ağaç kiralanması (B2C) ve İstanbul'daki restoranlara meyve-sebze tedarik edilmesi (B2B) olmak üzere iki geliri modeli var. Tarlamvar, doğrudan son kullanıcıya yönelik perakende satışı yapmıyor. Çiftçilerin, ürünlerini satın almak isteyen kurumsal müşterilerle anlaşmalar yapmasını sağlıyor. Örneğin şirketin kurumsal satış zincirine dahil olan Healin Restoran, Gustofis, Benifoods, Uğur Market'in Hisarüstü şubesi için Trakya'da 325 dekarda 45 çiftçi sebze üretimi gerçekleştiriyor. Bu yıl gerçekleşen toplam 115 tonluk ürün satışının 25 tonu restoranlara tedarik ettikleri sebzelerden oluşuyor. Platforma kayıtlı çiftçilerden meyve üretimi yapanlar Hatay, Mersin, Silifke'de; sebze üretenler ise İstanbul, Çatalca ve Tekirdağ'da faaliyet üretim yapıyor.

Ata Cengiz, bu ay Knorr ve Dünya Doğayı Koruma Vakfı (WWF) ile birlikte yürütecekleri 160 bin liralık proje için anlaşma imzalamaya hazırlanıyor. 300 dönümlük arazide çalışan 15 kadın çiftçi WWF aracılığıyla Tarlamvar sistemine dahil olacak. Kadın çiftçilerin ürünleri ise perakende gıda zincirlerinden belli bir meblağın üzerinde Knorr ürünü satın alanlara hediye edilecek. Bu anlaşmayla birlikte Tarlamvar, 2018'i 550 bin lira ciroyla kapatmayı bekliyor.

Tarlamvar'ın doğrudan tüketiciyle temas ettiği uğraşı şimdilik ağaç kiralama işi. Müşteriler, Tarlamvar üzerinden her yıl tek seferlik 75 ila 155 lira arasında değişen bir ücret ödeyerek meyve ağacı kiralayabiliyor. Bu kiralama karşılığında ağacın o yılki mahsulünün altı kilosu kiracılara gönderiliyor. Bu uygulamanın amacı kiralanan ağacın ürününü almaktan çok insanlara sevdiklerine hoş bir hediye verme imkanı sağlamak. Ağacı kiralayanlar sistem üzerinden, ağacın ne zaman sulandığı ya da ne zaman gübre atıldığı gibi bilgileri takip edebiliyor. Hasat zamanı da tüketicinin adresine kiraladığı ağacın cinsine göre mandalina, zeytin, limon ya da muz olmak üzere altı kilogramlık ürün gönderiliyor. Bu işlemden önce ürünlerin A&T Gıda Kontrol Laboratuvarı'nda sertifikalara uygun üretilip üretilmediği test ediliyor. Dileyen platforma yakın zamanda eklenecek Türkiye Spastik Çocuklar, Tohum Otizm, Darülaceze ya da Mor Çatı Kadın Sığınma Vakfı'na meyve yollamak için ağaç kiralayabilecek.

Tarlamvar, bu yıl İş Bankası'nın ana destekçisi olduğu Workup Girişimcilik Programı'na seçildi.

Tarlamvar, kendisini daha çok online hediye satışı yapan bir şirket olarak konumlandırıyor. Örneğin platformdan ağaç kiralayan müşterilerin yüzde 87'sini hediye vermek isteyen kişiler oluşturuyor. Cengiz, "Migros Sanal Market'ten istediğiniz zaman daha ucuza alışveriş yapabilirsiniz ama sevdiğinize limon hediye edemezsiniz" diyor ve ekliyor: "Müşterilerimize bir ağacı sahiplenmenin mutluluğunu ve üretim sürecine dahil olma deneyimini yaşatıyoruz." Cengiz'in verdiği bilgiye göre Meyve Sepeti, Çiçek Sepeti gibi firmaların oluşturduğu dijital hediye pazarının büyüklüğü şu anda 300 milyon lira. Diğer taraftan Türkiye'de organik gıda pazarının büyüklüğü 800 milyon liraya yaklaşıyor. Tarlamvar, Cengiz'in kurduğu iş modeli ile bu sektörlerden ikisine de temas ediyor.

Cengiz, şirketinin cirosunu gelecek yıl üçe katlayarak 1,6 milyon liraya çıkarmayı hedefliyor. Cirodaki bu büyüme Ocak 2019'da başlayacak abonelik modelinden gelecek. Tarlamvar'ın yeni uygulamasıyla abone olanlar anne-çocuk, detoks, sporcu grubu gibi ürün paketleri satın alabilecek ya da hediye olarak gönderebilecek. Kurumsal tarafta imzalayacakları yeni anlaşmaların da bu ciro sıçramasına katkıda bulunacağını hesaplıyorlar.

Günümüzde çiftçilik dünyanın büyük bir kısmında aile geleneği olarak devam ettiriliyor ve Türkiye'deki 3 milyon tarım işletmesinin yüzde 65'ini küçük çiftçiler oluşturuyor. Ailesi bu durumdan pek memnun olmasa da, Ata Cengiz dede mesleğini daha adil ve modern haliyle sürdürmeye kararlı. Çayından bir yudum aldıktan sonra tarımla uğraşan insanları kast ederek "Dokunduğunuz, kokladığınız bir gıdanın hikayesini bilmek, arkasındaki gizli kahramanı öğrenmek ve ona hakkını vermek gerekmez mi?" diye cevabını çoktan verdiği bir soru soruyor.

Ekip Mobil servisinden kurumsal müşterilerimiz yararlanmakta olup, servis ücretlendirmesi için hat başına turkcell.com.tr'de yer verilen kademeli fiyatlar geçerlidir. 31 Mart 2019'a kadar 12 ay taahhütte bulunan müşterilerimiz için, kampanya kapsamında geçerli barem ücreti üzerinden %30 indirim uygulanmakta ve yeni abonelikte bir defaya mahsus alınan 1.000 TL proje bedeli alınmamaktadır. Servis kullanımı esnasında gerçekleşen internet kullanımları servis sağlayıcınız tarafından ücretlendirilir. Turkcell'in hizmet içeriğinde değişiklik hakkı saklı olup, servisle ilgili tüm detaylara turkcell.com.tr'den ulaşabilirsiniz.

SOSYAL GİRİŞİM

E-Bursum'un kurucusu 25 yaşındaki Mesut Keskin, Galatasaray Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu.

FOTOĞRAF: ŞEREF YILMAZ

E-BURSUM

BURS PEŞİNDE

Mesut Keskin, Türkiye'deki burs sistemini kökten değiştirmek istiyor.

İstanbul'da üniversite eğitimine başlayan birçok genç, konaklamadan ulaşıma kadar uzayıp giden ihtiyaç listesini karşılamanın bir yolunu bulmak zorunda. Bunun en bilindik çözümü ise burs veren kurumların kapısını aşındırmaktan geçiyor. Ancak bu çoğunlukla zor ve can sıkıcı bir uğraş. Burs veren kurumların listelenmesi, istenilen belgelerin toplanması ve başvuru sıralarında geçirilen zamanın sonucu ise her zaman burs olarak dönmüyor. Sonuç olumsuz olduğunda değerlendirme kıstasları ve sürecin şeffaflığıyla ilgili soru işaretleri de giderilmiyor. Bursa hak kazanmaları halinde aynı sürecin her yıl tekrar yaşanması gerekiyor.

Galatasaray Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği'nde okumak için 2011'de İstanbul'a gelen Mesut Keskin de bu öğrencilerden biriydi. Van depreminde maddi hasara uğrayan ailesinin ekonomik durumu kötüleşince Keskin de eğitimine devam edebilmek için burs bulmak zorunda kaldı. Keskin'in burs süreçlerinde yaşadığı sıkıntılar öğrenciliğinin son yılında, Ekim 2015'te E-Bursum'u kurmasıyla sonuçlandı. E-Bursum, burs veren kurumlar ile arayan öğrencileri dijital bir platform aracılığı ile biraraya getirerek süreci kolaylaştırmak. Aynı zamanda burs mekanizmasını daha kurumsal ve şeffaf bir yapıya kavuşturmak...

Şu anda sisteme kayıtlı 250 bin öğrenci var. Öğrencilerin yüzde

KADINLARA ÖZEL KANSER TÜRLERİNDE
ERKEN TEŞHİS KADAR, ERKEN TEDAVİ de HAYATİ ÖNEM TAŞIR
Siz de kendinize ve sevdiklerinize değer verin!
#kadinlaradeger
kadinadegersigortasi.com
Özel sağlık sigortanız olsun ya da olmasın, Kadına Değer Sigortanız olsun. Teşhis sonrası anında ödeme imkânıyla ister tedavinizi ister maddi ihtiyaçlarınızı karşılayın.
Siz de BNP Paribas Cardif'e gelin, kendinize ve sevdiklerinize değer verin.
bnpparibascardif.com.tr
BNPPCardifTR
BNPPCardifTurkiye
BNP PARIBAS CARDIF
Değişen dünyanın sigortacısı

SOSYAL GİRİŞİM

80'i üniversite, yüzde 15'i yüksek lisans, yüzde 5'i ise lise ve ilkokul öğrencilerden oluşuyor. E-Bursum üzerinden öğrencilere burs veren vakıf ve dernek sayısı ise 10. Bu kurumlar bugüne kadar sistem üzerinden tanıştıkları öğrencilere 15 milyon lira burs dağıttı.

E-Bursum'un asli işlevi kurum ve öğrencileri biraraya getirmek. İşin para transferi kısmına dahil olmuyor. Burs ödemeleri doğrudan burs veren kurum tarafından öğrenciye yapılıyor. E-Bursum ise makbuzlar üzerinden bursların ödenip ödenmediğini kontrol ederek sürecin daha şeffaf şekilde yürümesine katkı sağlıyor.

Mesut Keskin'in şirketinin iki farklı gelir modeli var. İlki sisteme kayıtlı kurumlardan alınan, aylık 300 lira ile 3 bin lira arasında değişen üyelik bedeli. Keskin ortalama üyelik bedelinin 500 lira düzeyinde olduğunu söylüyor. Halihazırda kurumlar bir sene boyunca platformu kullanma sözü veriyor. Ancak Keskin gelecek yıl tek seferlik burs vermek isteyen kurumlar için de esnek bir ücret modeli oluşturarak üye kurum sayısını ve gelirleri artırmayı hedefliyor.

Şirketin diğer gelir kaynağı ise platforma kayıtlı öğrencileri hedef kitle olarak gören şirketlerin ürün ve hizmetlerini "önermek" karşılığında aldığı ücret. E-Bursum'un bu şekilde işbirliği yaptığı beş şirket var. Eren Bali'nin ABD'de kurduğu online eğitim girişimi Udemy bunlardan. Amerika merkezli Udemy, E-Bursum'a kayıtlı öğrencilere sistem üzerinden ücretsiz ya da cüzi rakamlara yabancı dil eğitim videoları gönderiyor. İşbirliği yapan şirketlerden TEB ise yine E-Bursum üzerinden öğrencilere CepteTEB'e üyelik çağrısı yapıyor. Hüsnü Özyeğin'in sahibi olduğu Fibabank da gelecek yıl E-Bursum'la çalışan şirketler arasına katılacak. 2018'i 120 bin lira ciro ile kapatmayı planlayan Keskin'in 2019 hedefi ise 500 bin lira. Bunun 200 bin lirası ise bu işbirliklerinden gelecek.

Keskin'in Şubat 2019'da hayata geçireceği "Microfon" isimli projesiyle E-Bursum modelini geliştirmeyi planlıyor. "Öğrencilerin ihtiyaçlarını finanse etmek için sadece burs yetmiyor. Microfon ile onlara yeni bir gelir fırsatı yaratmak istiyorum" diyor. İhtiyaç ve hayallerini anlattıkları videolar hazırlayarak Microfon'a yükleyecek öğrenciler kitlesel fon toplamaya çalışacaklar. Örneğin konservatuarda eğitim gören ve piyano almak isteyen bir öğrenci bu isteğini anlatan videosuyla destekçiler arayabilecek. Yeterli fon toplanamaması durumunda ise devreye banka girerek öğrencinin ihtiyacıyla toplanan fon arasındaki fark için kredi kullandıracak. Keskin, planladığı yeni nesil " öğrenci kredi sistemi" için TEB ile anlaştı. İhtiyacın önceliği, kişinin eğitimdeki başarısı, gelir durumu gibi ölçütler sistem üzerinden puanlandıktan sonra TEB'den öğrenciler için kredi teklifi alınacak. Sistemin ödeme ve güvenlik altyapısı için BKM ve Iyzico ile görüşmeler devam ediyor. Keskin'in TEB ile yaptığı anlaşmaya göre öğrencilerin kullandığı her bir kredi için E-Bursum da yüzde 10 komisyon alarak gelirlerini çeşitlendirecek.

E-Bursum kasımda dünyanın en geniş sosyal girişimcilik platformu Ashoka'ya katıldı.

Türkiye'de 8 bin vakıf ve 110 bine yakın da faal dernek var. Ancak E-Bursum'a üye olan kurum sayısının sadece 10 olduğu düşünüldüğünde daha gidilebilecek çok yol var. Buna karşın Keskin, Türkiye'de sayısı 25 milyona ulaşan öğrencilerin en az yarısının da finansal destek aradığın söylüyor. Keskin de şirketi büyütmek ve burs miktarını için sisteme üye olan kurum sayısını artırmanın peşinde. Orta vadedeki hedefi sisteme üye olan kurum sayısını 50'ye çıkarmak.

Şirketi ve yönettiği burs havuzunu büyütmek istese de Keskin'in E-Bursum'a katılmak isteyecek kurumlar için belirlediği net kriterler var. Kurumlar sisteme dahil olmak için "Toplumsal Eşitlik Fayda Protokolü" adıyla oluşturduğu 10 maddelik bir belgeye imza koymak zorunda. Irk, cinsel yönelim, cinsiyet, dil, din ayrımına göre burs verilmesinin değişiklik gösteremeyeceğine dair maddelerden oluşan protokolün amacı öğrencilerin haklarını korumak.

Keskin'in bir diğer planı ise yurtdışına açılmak. Güney Amerika ülkelerinin burs sisteminin Türkiye ile benzerlikler taşıdığını söyleyen Keskin'in hedefinde de bu ülkeler var.

Yıldız Entegre, köklü geleneğinin üzerine yepyeni bir gelecek inşa ediyor.
Yenilenen vizyonu, kurumsal değerleri, yeni logosu ve yepyeni ürün grupları ile
Türk Sanayiinin dinamolarından biri olma rolünü daha da öteye taşıyor.
Hem ülkemizde, hem de dünyada gidilecek çok hedef, elde edilecek çok başarı var.
Bu yolculukta üzerine düşeni yapmak için yenileniyor, güçleniyor...

www.yildizentegre.com | / yildizentegre

YILDIZENTEGRE

SOSYAL GİRİŞİM

REFLECT

YAVAŞ MODA

Giyim markası Reflect hızlı moda endüstrisinin yıkıcı üretim ve tüketim stratejilerine meydan okuyor.

PwC Türkiye'de mali analist olarak çalışan Ece Altunmaral'ın hayatı Mart 2015'te Suruç'taki mülteci kampını ziyaret etmesiyle değişti. Kamp ziyaretini bireysel bir duyarlılıkla yapan Altunmaral, "5 bine yakın kişinin kaldığı kampta gazeteciler, dernek temsilcileri, eğitimciler herkes bir işin ucundan tutmaya çalışıyordu" dese de İstanbul'a, kafasında kampta hayatta kalma mücadelesi veren insanlar için daha fazla neler yapılabileceği ile ilgili sorularla döndü. Altunmaral'ın zihnini meşgul eden bu sorular, arkadaşları Edipcan Yıldız ve Eray Erdoğan ile birlikte yaptıkları beyin fırtınasıyla birleşince anlamlı ve bilinçli tüketimi destekleyen tasarım atölyesi Reflect doğdu.

Eylül 2016'da Reflect'i kuran ortaklar, tasarım süreçlerinde Suriyeli mülteci çocuklarla biraraya gelerek onların kendilerini ifade etmesinin bir yolu olarak sanat terapileri düzenlemeye başladı. Onların çizimlerinden aldıkları ilhamla Nisan 2017'de ilk koleksiyonları "Solidarity"yi piyasaya çıkardılar. Buradan elde ettikleri gelirin yüzde 5'ini, mültecilere yönelik çalışmalar yapan sivil toplum kuruşu Small Projects Istanbul'a aktardılar. Kıyafetlerin sallanan etiketinde ise çocukların hayat hikayesine yer verdiler. İkinci koleksiyonları "You Made It"i ise Şubat 2018'de Asos, Hipicon, Lidyana, Souq Online, Yoga Zero gibi İnternet siteleri ile Kanyon Souq Dükkan'da ve Akmerkez Building Store'dan satışa sundular.

Altunmaral, bir süre sonra sadece tek meseleye odaklanan bu modelin çok da içine sinmediğini anlatıyor. "Üstelik bir derneğe bağışta bulunarak yarattığımız sosyal etki yeterli değildi" diyor. Bu nedenle, bu ay lansmanını gerçekleştirecekleri son koleksiyonları için sanat terapisini bir tasarım yöntemi olarak benimsemekten vazgeçtiler. Tarihteki ilham veren hikayelerin sembollerini ürünlerine işledikleri koleksiyonlarının etki odakları da artık tamamen iyi materyal kullanımı ve iyi çalışan şartlarını kapsayan "Sorumlu Üretim" ilkesi üzerine kurdular.

Sorumlu Üretim, tüm sektörlerdeki şirketlerin benimsemesi gereken bir anlayış olsa da bilhassa tekstil için hayati önem taşıyor. Zira üç yıl içinde 3 trilyon doların üzerine çıkması beklenen tekstil, petrolden sonra dünyayı en çok kirleten ikinci sektör. Buna en çok sebep olansa Hızlı Moda (Fast Fashion) akımının son 20 yılda tüm dünyada tüketim çılgınlığını körüklemesi. Reflect ürünleri ise kurucu ortakların Yavaş Moda akımını benimsemesinden dolayı uzun vadeli kullanım için sınırlı sayıda tasarlanıyor. Yılda bir kez hazırladıkları koleksiyonlarda toplamda 20 parça ürün tüketicilerle buluşuyor. Kıyafetlerin fiyatı 30 ile 350 lira arasında değişiyor. Dolayısıyla Reflect'in hedef kitlesini 20-35 yaş arasındaki orta ve üst gelir grubundaki müşteriler oluşturuyor.

Reflect, "Yavaş Moda" akımı içinde kalarak tüketiciyi bilinçlendirme çabasının yanısıra organik üretim yapan sertifikalı şirketlerle çalışmayı seçiyor. Ürünlerini doğaya en az zarar verecek şekilde "Global Organic Textile Standard" (GOTS) ve "Global Recycle Standard" (GRS) sertifikalı, yüzde 100 organik pamuk, keten ve geri dönüştürülmüş polyesterden ürettiriyor. Bunun için Mayteks, Eligül, AFM, USAR, Yiğit Çorap ile çalışıyorlar. Organik pamuğu tercih etmelerinin nedeni geleneksel pamuk üretiminde daha fazla su, böcek ilacı ve kimyasal kullanılması. Tabii ürünün boyama aşamasında ne kadar enerji ve su tasarrufu sağlandığı, zararlı atıkların ne derecede geri dönüştürüldüğü, işçilerin fabrikada hangi koşullarda

FOTOĞRAF: ŞEREF YILMAZ

Reflect'in kurucu ortakları: Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve İşletme mezunu Edipcan Yıldız ve Cass Business School Finans Bölümü mezunu Ece Altunmaral.

üretim yaptığı gibi daha birçok şeye de dikkat ediyorlar.

Altunmaral, 2018'i 1 milyon lira ciroyla kapatacaklarını söylüyor. Bunun yüzde 70'ini kurumsal tarafta yaptıkları 30'a yakın anlaşmadan sağladılar. Şimdiye kadar beraber çalıştıkları kurumlar arasında Allianz, Nestle, Zorlu Holding, Şişli Belediyesi, S360 ve Tent Vakfı var. Altunmaral, kurumsal tarafta yapacakları yeni işbirlikleriyle 2019'da 5 milyon lira ciroya ulaşmayı hedeflediklerini söylüyor.

Dünya Doğayı Koruma Vakfı (WWF) ile de el sıkışan kurucu ortaklar gelecek yıl, vakfın hem bireysel hem de kurumsal müşterilerine satılacak tüm ürünlerin tasarımını, üretimini ve satışını yapacak. Ayrıca Ağustos 2019'da Almanya'da gerçekleşecek, 100 bin kişinin katılması beklenen "Wacken Open Air" metal müzik festivalinde dağıtılacak çevre dostu çantalar için de teklif verdiklerini, eğer olumlu sonuçlanırsa önemli bir anlaşmaya imza atmış olacaklarını söylüyorlar.

S360 Kurucu Ortağı ve Benefit Corporation (B-Corp) Türkiye Lideri Kerem Okumuş Reflect'in sorumlu üretim felsefesini bir adım daha öteye taşımalarına yardımcı olacak kişi. Okumuş aynı zamanda Reflect'in ortaklarından. Şirkete Ekim 2018'de 50 bin dolar yatırım yaparak yüzde 10 hisse sahibi oldu. Okumuş, "Tekstil sektörünün temel sorunlarına karşı çözüm önerileri getiren, radikal bir dönüşümü savunan Reflect aynı zamanda çok güçlü bir B-Corp adayı" diyor. Şu anda şirketin sosyal fayda metriklerini hesapladıklarını ve seneye B-Corp sertifikasını almasını beklediklerini anlatıyor. B-Corp hareketinde şirketler çevre duyarlılığından, üst yönetimdeki kadın sayısına, çalışanların mutluluğundan hesap verilebilirliğe kadar 200 farklı kıstas üzerinden değerlendiriliyor. 60 ülkede B-Corp sertifikası alan 2 bin 655 şirket var. Bu şirketler arasında Reflect'in ilham aldığı markalardan Patagonia da var. Türkiye'de ise şu an için sadece dört şirket S360, Mikado Danışmanlık, Taze Kuru ve Expanscience Türkiye B-Corp sertifikası almış olsa da, 150 şirketin adaylığı bulunuyor.

McKinsey Global Endeks'e göre Y Kuşağı'nın yüzde 66'sı endüstrinin çevreye verdiği zarar konusunda oldukça hassas ve sürdürülebilir markalar için daha fazla para harcamaya istekli. Kurucu ortaklar da B2C tarafında organik ürünlerden oluşan geri ve ileri dönüşüm malzemelerinin kullanıldığı sürdürülebilir giyim pazarının daha da büyüyeceğini hatta 2020'de 70 milyar dolara ulaşacağını söylüyor. Reflect de bu hamlelerle yeni doğan bir pazardan daha büyük bir pay almanın yollarını arıyor.

SOSYAL GİRİŞİM

AUTO BRAIN TRAIN

MUCİT ANNE

Günet Eroğlu, kendi hayat tecrübesinden yola çıkarak geliştirdiği Auto Train Brain uygulamasıyla disleksik çocuklar için yeni bir çığır açabilir.

CANDEĞER MURADOĞLU

Bilgisayar mühendisi Günet Eroğlu'nun hayatı, oğluna koyulan disleksi tanısından sonra tamamen değişti. Şu an 14 yaşında olan oğlu ilkokuldayken okuma ve yazma konusunda güçlük çekiyordu. Teşhis belliydi: Disleksi... Profesyonel hayatı bırakarak kendisini disleksiyle savaşa adadı. Sekiz yıllık çalışmasının sonucunda geliştirdiği "Auto Train Brain" uygulaması ile Ağustos 2017'de HMS unvanıyla şirketleşme sürecini tamamlayan Eroğlu, 700 bin euro tutarında yatırım almayı da başardı. Şimdilerde uygulamayı geliştirmeye devam ederek 80 milyon lira ciro potansiyeli olan pazara hakim olmanın peşinde.

Türkiye'de disleksi tanısı konulan 41 bin 600 kişi bulunuyor. Bu kişiler, okuma, yazma ve dil ile ilişkili becerilerini etkileyen bir öğrenme güçlüğüne sahip. Disleksi Öğrenme Güçlüğü Derneği Başkanı Atıf Tokar, disleksiyi hastalık olarak değil, kişilerde 'öğrenme farklılığı' olarak tanımlıyor. Tanısı WISC-R testiyle psikiyatristler tarafından konulan hastalığın belirtilerini ortadan kaldırmak için de genellikle haftanın üç günü özel eğitime ya da kişinin kendi beyin dalgalarını değiştirmesine yardımcı olan bir öğrenme stratejisi Neurofeedback yapılması zorunlu...

Günet Eroğlu da oğlunun tedavisi için Neurofeedback'in en uygun çözüm olduğuna karar vermiş. "Hemen eve ekipman aldım ve bir terapist yönlendirmesiyle yöntemin nasıl uygulanması gerektiğini öğrendim" diye hatırlıyor. İki ay sonra oğlunun okul notlarının yükselmeye başlamasıyla doğru yolda olduğunu anlamış. Çocuğu belli bir düzeye geldikten sonra onunla aynı kaderi paylaşan pek çok insana faydalı olmak istediğine karar vermiş.

Eroğlu, 1988'de Boğaziçi Üniversitesi'nde Bilgisayar Mühendisliği ve Matematik bölümlerini çift ana dal yaparak bitirdikten sonra 1990'da Oxford Üniversitesi'nde bilgisayar bilimleri alanında mastır yaptı. Hem bilgisini tazelemek hem de disileksi ile ilgili araştırmasında üniversite imkanlarından faydalanabilmek için 2015'te Sabancı Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği'nde doktora programına başladı: "Disleksi hastalığına sahip çocuklar için birşeyler yapmak istedim" diyor ve "Ya girişimci ya da akademisyen ola-

FOTOĞRAF: ŞEREF YILMAZ

Doğalılar, eğitimleriyle, kültürleriyle hayata değer katarlar.

Hem akademik başarılarıyla hem de kazandıkları sosyal becerilerle, dünyaya,
teknolojiye ve çevreciliğe bakış açılarıyla, her yaptıkları işe, her girdikleri ortama kalite getirirler.
Çünkü onlar, bunları deneyimledikleri bir ortamda yetişirler. Üstün başarılara imza atan bir akademik kadroyla,
Türkiye'nin yetkin öğretmenleriyle, başarıya özendiren Proje Odaklı Eğitim Modeli ile,
birbirine örnek olan sınıf arkadaşları arasında, dünyaya hazır hale gelirler.

doğa
KOLEJİ
Başarı = Doğa

444 36 42
www.dogakoleji.k12.tr

/DogaOkullari

SOSYAL GİRİŞİM

caktım.”

Bugün 51 yaşında olan Eroğlu, “Auto Train Brain” uygulamasını geliştirerek girişimci olmayı seçti. Uygulama, beyin sinyallerini geri besleyerek yani eğiterek disleksi sorunun orta-uzun vadede iyileşmesine yardımcı oluyor. Auto Train Brain kullanan 100 disleksik denekten elde edilen verilere göre 20 kullanımdan itibaren disleksik çocukların okuma hızları artıyor ve hata oranları düşüyor.

Günet Eroğlu’nun doktora tezi, Auto Train Brain’in algoritmasının geliştirilmesi ve 20 disleksik çocuk üzerinde uygulanmasını içeriyor.

Auto Train Brain’i kullanmak için özel üretilen kulaklık ve cep telefonu gerekiyor. Uygulamanın içinde yer alan oyunlarla amaç, beyinde bulunan yavaş dalgaları (Theta) azaltmak. Çünkü bilişsel performansı düşüren şey, bu dalgaların fazla oluşu. Bu da kişinin öğrenme motivasyonunu azalmasına neden oluyor.

Sabancı Üniversitesi’nin çekirdek fon şirketi Inovent ortaklığıyla kurulan ürün için yapılan pazar araştırmalarına göre Türkiye’de 16 milyon çocuk ve ergenin zekası normal ve üstü olmasına rağmen okuma, yazma ve dil öğrenme performansı oldukça düşük. Bunların yüzde 10’una ise disleksi tanısı konulmuş. Eroğlu, “Aplikasyonun erişilebileceği kişi sayısını 160 bin... Hizmet verilecek muhtemel kişi sayısını ise 80 bin olarak hesaplıyoruz” diyor. Buna göre aplikasyonun aylık abonelik modeliyle Türkiye’de yılda 80 milyon lira ciro elde etme potansiyeli var. Üç-altı aylık ya da yıllık abonelikler 2 bin lira ila 5 bin lira arasında değişiyor.

Sabancı Üniversitesi’nin girişimcinin hayatında ayrı bir önemi var. Doktora eğitiminin ilk yılında hem Neurofeedback, insan beynini öğrenme hem de mobil teknolojilerle yazılım geliştirme konusunda çalışmalar yapan Eroğlu, bir taraftan deneyler için üniversitenin laboratuvarını kullanmış. Deneklerin okuma ve yazma becerisi ile yavaş dalga ilişkisini incelemiş. “Tez danışmanlarım Doç. Dr. Müjdat Çetin ve Doç. Dr. Selim Balcısoy beraber uygulamanın algoritmasını cep telefonu üzerinde Android Java ile geliştirmeye başladım” diyor. Bu işin potansiyeline inanan Sabancı Üniversitesi bünyesinde kurulan çekirdek fon şirketi Inovent ile ortak oldu. Ürünün PCT patent başvuruları, patent vekil ücretleri ve şirket kurulum masraflarını karşıladılar. Patentleme konusunda ve TÜBİTAK’a başvurma aşamasında eğitimlerle desteklediler.

Akabinde sıra fon aramaya geldi. “Akademisyenlerin başvuracakları fonlar vardı” diyen Eroğlu ekliyor: “Bunun için doktorayı bitirmiş olmam gerekiyordu. Hibe fonu olarak sadece TÜBİTAK 1512-BIGG vardı. “TÜBİTAK’tan hibeyi aldık ama bu paranın karşılamadığı birçok şey vardı. Şirketin harcamaları ‘ne olacak’ diye düşünürken hemen finansman arayışına girme kararı aldım. Deneyimlerimden nakit akışını iyi tutmam gerektiğini biliyordum” diyor. Bu nedenle hocalarının tavsiyesi üzerine AB fonuyla desteklenen erken aşama girişim sermayesi fonu Diffusion Capital Partners’ın (DCP) eski genel müdürü Ömer Hızıroğlu’yla iletişime geçti.

HMS, ilk yatırımını Ekim 2017’de aldı. Şirketin sonrasında aldığı yatırımlarla elde ettiği toplam fonun miktarı 700 bin euro’yu buldu. Bu fon, ar-ge çalışmaları devam eden Auto Train Brain’in daha fazla disleksik çocuk üzerinde test edilmesi ve başarı oranının artırılması için harcanacak. Eroğlu’nun hedefi ise 2019’da doktora çalışmasını tamamlayarak, tam zamanlı bu işe ve projelere odaklanmak...

DOĞA KOLEJİ BURSLULUK SINAVI

12-13 OCAK 2019

4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 ve 11. sınıflar için %100'e varan burs imkanı

Son başvuru: 11 Ocak 2019 Saat: 12.00

Sınava kayıt ve bilgi için: dogakoleji.k12.tr/bursluluksinavi

Burs desteği oranı kampüslerin kontenjanları ile sınırlıdır.

doğa KOLEJİ

Başarı = Doğa

444 36 42

www.dogakoleji.k12.tr

/DogaOkullari

Gayet Fit: 63 yaşındaki Murat Ağırnaslı lisede basketbol, üniversitede ise atletizm yapmış. Son yıllarda bisiklet sporuna merak sarmış. Evinde beş-altı farklı model bisiklet var: "Bu sporu en çok ailemle yapmayı seviyorum."

Aile ve Arkadaşlar

ABD'de bir Türk'e ait en büyük tekstil şirketinin kurucusu... 1990'ların sonundan itibaren teknoloji, sağlık ve tekstil alanındaki girişimlere kaynak aktaran risk sermayedarı... Ülke genelinde 300 dairelik kiralık konut portföyü sahibi... 500 milyon dolar değerle ABD'deki en büyük üçüncü Türk gayrimenkul geliştiricisi... Turkish-American Business Forum kurucu başkanı... Bugüne dek medya ve kamuoyu gündeminden uzak kalmayı başaran Murat Ağırnaslı bu evreni 24 yaşında geldiği ABD'de, "family&friends" modeliyle sıfırdan inşa etti. Milyonlarca dolar kazandırdığı yatırımcılarını, yeni projelerinde de arkasına alarak şimdilerde milyar dolarlık hacme ulaşmaya hazırlanıyor.

EYYÜP KARAGÜLLÜ

Agime Capital'in 63 yaşındaki Yönetim Kurulu Başkanı, FORBES'a göre ABD'nin en değerli gayrimenkullerinin yer aldığı New Jersey, Alpine'deki evinde günlük rutinini (kahve-gazete keyfi) yerine getirdikten sonra saatler 07.30'u gösterdiğinde en dinç haliyle New York, Manhattan'ın merkezindeki lüks ofisinde masanın üzerine yaydığı planlara göz atıyor. Üzerinde "2018 Aylık Planlama Rehberi" yazılı defterini son kez kontrol ediyor. Birazdan şirketinin 15 yılı aşan gayrimenkul geliştirme işindeki mazisinin tek kalemde en büyük projesinin şantiyesini ziyaret etmek üzere Soho'ya gececek. Mart 2019'da tamamlayacak bina şimdiden, gökdelenlerin ve Hudson Nehri'nin eşlik ettiği manzarasıyla 149,2 milyon dolar satış değerine sahip.

570 Broome Street Soho, Ankara doğumlu Ağırnaslı'nın tekstil ticareti ile başladığı 40 yıllık Amerika macerasının en büyük işi ve bu projeyle 2003'te girdiği gayrimenkul geliştirme alanında yarattığı hacmi yaklaşık 500 milyon dolara çıkaracak. Bu haliyle de FORBES'un hazırladığı ABD'deki "En Büyük Türk Gayrimenkul Geliştiricileri" listesinde İzak Şenbahar ve Kiska'nın ardından üçüncü sırada yer alıyor.

500 milyon $

Agime Group'un 2003'ten bu yana geliştirdiği projelerin bugünkü toplam satış değeri.

Ama bu rakam birkaç sene içinde rahatlıkla milyar doları geçebilir. Zira bugüne kadar Soho dahil dokuz projeyi hayata geçiren Ağırnaslı'nın masasında toplam değerinin 650-700 milyon dolara ulaşacağını öngördüğü üç proje var. FORBES ile ikinci görüşmesinde heyecanını gizlemeye gerek duymadan, o sırada üzerinde çalıştığı projelerden birini "çok enteresan ve becerebilirsek muhteşem bir potansiyel" diye tanımlıyor. "35 bin metrekarelik ve çap olarak Soho'nun 4,5 katı" diyor, "Sadece bunun tahmini satış değeri 350-400 milyon doları bulacak. Proje maliyeti de yaklaşık yüzde 35-40 altında olur." Henüz kontrat ve fizibilite aşamasındaki bu projelerin üçü de gerçekleşirse Ağırnaslı toplamda 420- 430 milyon dolarlık yatırım yapacağını hesaplıyor.

Bu rakamın yüzde 30'u ana sermaye, geri kalanı banka finansmanı olacak. "Ana sermayenin yüzde 15-20'si bizzat Agime Group tarafından konulacak, geri kalan ise Ağırnaslı'nın "family&friends" diye tabir ettiği yatırımcılardan gelecek.

Bu, 1979 Boğaziçi mezunu ve ABD'de finans mastırı yapmış Murat Ağırnaslı'nın yıllar içinde inşa ettiği ve yaptığı her işte yatırımcılarına dolayısıyla kendisine iki kat getiri sağlayan formülü. Gayrimenkul geliştirme işinde ortak hareket ettiği KSK Construction ortaklarından Ülgür Aydın, "İmza attığımız projelere para yatıran arkadaşlar ortalama beş yıl içinde yüzde 100'ün üzerinde kar dönüşümü elde etti" diyor. Bu modelde banka kredisini ve gereken teminatları da veriyorlar. "Yani yatırımcımızın bu konuda koyduğu para dışında bir riski olmuyor" diyor Ağırnaslı, ABD'deki 40 yıla rağmen akıcılığını kaybetmeyen düzgün Türkçesiyle...

AĞIRNASLI AİLESİ: MURAT AĞIRNASLI İLE ÜNİVERSİTE SON SINIFTA EVLENEN ENDER AĞIRNASLI (BURULOĞLU) MİLLİ TAKIM'A SEÇİLMİŞ VE TÜRKİYE BİNİCİLİK ŞAMPİYONLUĞU KAZANMIŞ BİR SPORCU. ŞU ANDA DAHA ÇOK AİLENİN TEKSTİL İŞİYLE İLGİLENİYOR. AYNI ZAMANDA AGIME'NİN DE CFO'LUĞUNU YÜRÜTÜYOR. OĞULLARI ERMAN AĞIRNASLI İSE COLUMBIA ÜNİVERSİTESİ'NDE GAYRİMENKUL GELİŞTİRME ÜZERİNE MASTIR YAPMIŞ VE ŞU ANDA ŞİRKETİN BAŞKAN YARDIMCISI.

Örneğin son projeleri Soho'nun ana sermayesi 26 milyon dolar. Kredi alınan miktar ise (inşaat kredisi ve ara finansman olarak) 70 milyon dolar seviyesinde. Bu 26 milyon doların yüzde 80'i yatırımcılardan toplandı. Toplam satış geliri beklentisi ise 149,2 milyon dolar... "16 senedir 'aile ve arkadaşlar' modeliyle çalıştık ve çok güzel kazançlar elde edildi" diyor Ağırnaslı, "Bu nedenle yatırımcı grubumuzdan 'daha fazla iş yapalım, daha büyük projelere girelim' diye bir istek var." Yatırımcılarının Agime Group'u sevmesinin bir nedeni de proje satıldıktan sonra elde edilen gelirle önce banka borcunun ardından da yatırımcının payının ödenmesi -kendi gelirlerini en sona bırakıyorlar.

Onun "aile ve arkadaşlar" diye tabir ettiği yatırımcılar ile kastı; çevresi... Zaten Ağırnaslı'nın asıl gücü de, yıllar içinde başta finans olmak üzere kurduğu ilişki ağından geliyor. Eğer Google'da hızlı bir tarama yaparsanız onunla ilgili birkaç bilgi kırıntısı dışında bir şey bulmanız neredeyse olanaksız -ABD'deki Türklerin nabzını tutan yayınlar dahil... Onun göz önünde olmayı sevmeyen, temkinli karakterinin bir yansıması bu.

Ancak Murat Ağırnaslı, bugün eski gücünün uzağında olsa da, zamanında 16 ülkede operasyonları bulunan ABD'deki en büyük Türk tekstil şirketlerinden Apparel Trading International'ın (ATI) kurucusu. Henüz 1990'ların sonunda yani İnternet'in olumlu anlamda patladığı ilk günlerden beri teknoloji ve sağlık girişimlerine kaynak aktaran bir melek yatırımcı... "Ciddi paralar kazandım, bir o kadar da kaybettim" dediği melek yatırımcılığa halen devam ediyor (bkz. İnternet Yatırımları kutusu). Örneğin şimdilerde Microsoft'tan ayrılan bir ekibin geliştirdiği uygulama platformunu incelediğini söylüyor. "Eğer ışık görürsek yatırım yapacağız" diyor. Buna ek olarak Atlanta, Orlando, New York'un değişik bölgelerinde kiralık evler üzerine yatırımlar yapıyor ve hali hazırda portföyünde 300'e yakın daire bulunuyor.

Diğer taraftan sivil toplum tarafında da hayli aktif. Birkaç sene öncesine kadar Türk-Amerikan ilişkilerinde önemli rol üstlenen ve birçoklarına göre ülkedeki Türklere yönelik "en prestijli platform" olan Turkish-American Business Forum'un kurucu üyesi ve eski başkanı... Tech Group'u satarak servetinin önemli bir kısmını hayır işlerine aktaran Haldun Taşman'ın kurucusu olduğu Türk Filantropi Fonu'nun da yönetim kurulu üyesi...

Ağırnaslı'nın gayrimenkul işine girmesine

Continental
The Future in Motion

4 AL 3 ÖDE

BU KIŞ ZORLU YOLLARDAN
BİRİNCİLİKLE ÇIKIN.

Bağımsız testleri birincilik* ile geçen
Continental kış lastikleri
şimdi **4 al 3 öde** avantajıyla.

sport auto
Testurteil | Ausgabe 11/2017
Sehr Empfehlenswert
TESTSIEGER
Continental WinterContact TS 850 P | 225 / 40 R 18 V

auto motor sport
Testurteil | Ausgabe 21/2018
TESTSIEGER
Sehr empfehlenswert
CONTINENTAL WinterContact TS 860 205/55 R 16 H

ADAC Motorwelt 10/2018
16 Winterreifen im Test
CONTINENTAL WinterContact TS 860
Dimension 205/55 R 16 91 H
Referenzlabel G/E/72
ADAC
gut (2,2) | Test

GERMAN TECHNOLOGY

www.continental-lastikleri.com.tr

*WinterContact TS860, 2017 ve 2018'de bağımsız test kuruluşları ve dünyaca ünlü otomobil dergileri tarafından yapılan 14 farklı testte birinci olmuştur. Ayrıntılı bilgi için www.continental-tires.com
Kampanya 16 Kasım-31 Aralık tarihleri arasında, kampanyaya katılan Continental Yetkili Satıcıları'ndan yapılacak Continental marka binek, 4x4 veya hafif ticari lastik alımlarında geçerlidir. Kampanya stoklarla sınırlı olup internet satışlarını kapsamamaktadır. Ayrıntılı bilgi için www.continental-lastikleri.com.tr

Yapı Kredi World'e özel **7 taksit!**
Detaylı bilgi: **worldcard.com.tr**

YapıKredi WORLD
Türkiye'nin en bonkör kartı

650-700 milyon $

Agime Group'un gündemindeki üç yeni projenin hayata geçmesi durumunda yaratacağı değer.

vesile olan KSK Construction'ın kurucusu Erden Arkan'ın, FORBES'a yaptığı yazılı açıklamada Agime Group ile ortaklıklarından bahsederken "Murat Bey finans sektöründeki tecrübesi ve New York'taki ilişkileriyle geliştirme projelerinde yatırımcı ve finans sağlayarak katılır" ifadesi de onun bu ilişki ağının gücüne işaret ediyor. Zaten özellikle teknoloji yatırımcılığı dönemine dayanan ve "hala da çok yakınım" dediği "finans çevreleriyle çok yakın ilişkileri" onun gayrimenkul işindeki birçok imkansızı başarmasına olanak sağlıyor. 2008'de, Bearn Stearns ve Lehman Brothers'ın battığı günlerde temelini atmaya hazırlandıkları iki rezidans ve bir otelden oluşan Willamsburg projesi buna iyi bir örnek... "42 milyon dolar maliyeti vardı. Eş dosttan ana sermayeyi topladık, 30 milyon doları da banka kredisi. Ama kriz çıkınca krediyi verecek olan Bank Leumi'nin yönetimi dünya çapında tüm kredi işlemlerini durdurdu" diye hatırlıyor, "Ama çok eski ilişkilerim olduğu için bankanın içindeki yönetim kurulu ayrıcalık yaptı ve anlaşma imzalanmamasına rağmen krediyi bazı ek şartlarla durdurmadı. Proje çok başarılı oldu, yatırımcılar ciddi para kazandı. Bu da büyük repütasyon sağladı, ekonomik ortam düzelince de aranılan şirket haline geldik."

Murat Ağırnaslı bu evreni henüz 24 yaşında, yeni evli bir adam olarak cebinde 15 bin dolar ve iki bavulla geldiği ABD'de tam 40 yılda sıfırdan inşa etti. Üç çocuklu bir ailenin en küçüğü ve tek erkek evladı olarak 1955'te Ankara'da doğdu. 1987'de vefat eden babası, dönemin en önemli siyasi figürlerinden avukat Niyazi Ağırnaslı'ydı. Türkiye İşçi Partisi'nin Ankara senatörü ve Deniz Gezmiş'in avukatlığını da üstlenmiş babasının aksine siyasetle hiç ilgilenmedi. "Lise öğrencisiyken babamla siyasetle ilgili bir diyaloğumuz olmuştu" diye hatırlıyor, "Babam siyasi olarak ne düşündüğümü sordu. Ben de 'ticareti, para kazanmayı düşünüyorum, bu işlere pek yatkınlığım yok' cevabını verdim. O zaman hafifçe yanağımı okşadı ve 'sen dedene benzedin' dedi."

13 çocuğu olan dedesi, Mimar Sinan'ın doğduğu Kayseri'ye bağlı Ağırnas Köyü'nün 'ağa'sıydı. Babası, halı ve un fabrikaları olan arazi zengini dedesinin servetini reddedip "her şeyi geride bırakarak" okumak için Ankara'ya gelmiş, Meclis'te sekreterlik yapıp hukuk okuyarak hayata sıfırdan başlamıştı. "Sosyalist bir babanın oğlu olunca güzel değer yargıları ediniyorsunuz ama para-pul olmuyor" diyor Murat Ağırnaslı, "Dolayısıyla hayata kısıtlı imkanlarla başladım."

Babasının "dedesine benzediği" yorumunu haklı çıkarırcasına Murat Ağırnaslı, hep ticaret yapmanın peşinden koştu. Ortaokul

MELEK YATIRIMLAR

Murat Ağırnaslı, risk sermayesi yatırımlarına 1990'ların sonunda başladı ve yoğun olarak 2008 Krizi'ne kadar sürdürdü. "Geçen zamanda ne kadar yatırım yaptığını veya kazancını açıklamıyor sadece "para kazandık, kaybettik ama hiçbiri Google ya da Uber olmadı" demekle yetiniyor ki zaten artık eskisi kadar aktif değil. Yine de hala takibe devam ediyor. Örneğin bugünlerde Microsoft'tan ayrılan bir ekibin geliştirdiği bir uygulama platformuna yatırım düşünüyor. Ağırnaslı melek yatırımcılığa ATI'nın kazançlarının bir kısmını değerlendirmek amacıyla başladı. Genelde "diğer melekler ve yatırım bankeri" diye tabir ettiği bir yatırımcı grubuyla birlikte sendikasyon biçimde kaynak aktarmış. Ama çıkış stratejisi bugünün bilinen melek ya da risk sermayesi tarzından biraz farklı. Zira çıkış için tercihi hep girişimin büyük bir rakibe satılması ya da halka arz. Ortalama 100 bin maksimum ise 500 bin dolar olarak yaptığı bu yatırımlarda odağının teknoloji, İnternet ve sağlık olduğunu söylüyor. "Zaman zaman bilgi birikimiz nedeniyle tekstil sektöründeki şirketlere de girdik" diyor ve ekliyor: "Bunlar hem ABD içinde hem de Uzakdoğu'da markalı konfeksiyon imalatı yapıp perakende zincirlerine toptan dağıtım yapan şirketlerdi." Tekstil işindeki bir yatırımını ise hala unutamadığını anlatıyor.

"Ön sermaye koymadan evvel yaptığımız çalışmalarda, yatırımcı grubu içinde en çok itiraz benden gelmişti. Zira yöneticilerini beğeniyor ama şirketin büyüme modelini ve bulunduğu perakende segmentini beğenmiyor hatta riskli buluyordum" diye hatırlıyor. Ama yine de grup içindeki protokolün bozulmaması için nazlanarak ve ufak bir katılımla yatırıma dahil olmuş. Şirket de inanılmaz bir süratle büyüyüp bir buçuk sene sonra halka arz edilmiş ve Ağırnaslı'nın dahil olduğu yatırımcı grubunun elindeki hisselerin değeri yedi katına çıkmış. Ağırnaslı çıkmak istediğini ama gruptaki herkesin bu rakamı düşük bulduğunu, "bu büyüme hızı ve karlılıkla hisselerimiz çok daha değerlenecek satmayalım" dediklerini anlatıyor. Ama kendisi "modele inanmadığını" söyleyip çıkmış. Ancak hisseler çok kısa sürede 20 katını görmüş. "O dönem gruptaki arkadaşlar sürekli bana takıldı. Ama hemen ardından şirketin işleri özellikle K-Mart ile olan büyük kontratları nedeniyle sıkıntıya girdi ve hisselerin değeri süratle değer kaybetmeye başladı ve kısa sürede konkordato ilan etti, borsada hisselerin satışı durduruldu. Çoğu yatırımcı da çıkamadı" diye anlatıyor. Üstelik Ağırnaslı, şirketin konkordato sürecinden de para kazanmış. "Esas kazancımız konkordato süresince Apparel Trading Intenational üzerinden yaptığımız envanter likidasyonu ile siparişlerin faktoring ve finansmanından geldi" diyor.

EKONOMİ DÜNYASININ YENİ BİLGİ KAYNAĞI

#TSKBBLOG

Kalkınma gündemi,
sektörlerin dönüşümü,
endüstri 4.0,
düşük karbonlu ekonomi,
sürdürülebilir büyüme,
kapsayıcılık,
global trendler…

İş dünyasını ve yatırım kararlarını etkileyen gelişmeleri nasıl daha doğru yorumlayabiliriz?

Cevabı TSKB'nin uzman bankacılık perspektifiyle #TSKBBlog'da.

www.tskb.com.tr

Kurumsal Bankacılık | Yatırım Bankacılığı | Danışmanlık

TSKB

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası

60 milyon $

Ağırnaslı Ailesi'nin tekstil şirketi ATI'nın 2000'lerin ortalarında yakaladığı ticaret hacmi.

ve liseyi okuduğu TED Koleji'nden 1973'te mezun olduktan sonra Boğaziçi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi'ni tam burslu kazanarak İstanbul'a geldi. Aslında "aklında ve yüreğinde" üniversite okumak olmadığını söylüyor. Niyeti bir an evvel çalışma hayatına atılmakmış. Lisede halasının oğlunun hırdavat ve inşaat malzemeleri alım-satımı yapan dükkanına sıklıkla gitmiş ve bu ziyaretler ticarete yönelik ilgisini perçinlemişti. "Ticareti çok sevip benimsedim. O günlerde 'tamam, benim yolum budur' kararını vermiştim" diye hatırlıyor. Ama onu üniversiteye gitmeye babası Niyazi Ağırnaslı ikna etmiş. Aralarında geçen diyaloğu hala çok net hatırlıyor: "Parlak fikrimi dikkatle dinledi ve 'doğru düşünüyorsun, eğer gönlünde ticaret ve para kazanmak varsa üzerine gitmelisin. Eminim bu arzu ve enerjiyle çok başarılı olacaksın. Ama unutma yarın evlenirsin; eşin mastır, doktora yapar, sen de büyük paralar kazanan bir iş adamı olursun, davetlere gidersiniz ve senin tek konuşabileceğin konular piyasanın durumu ve para olur; eşin ise tahsili çerçevesinde sanattan, ekonomiden, kültürel olaylardan... Acaba bu seni rahatsız eder mi diye aklıma geldi ama bence önemli değil zira daha çok gençsin, kendine göre nasıl olsa bir eş bulursun diye düşündüm ve endişem geçti' dedi." Bu konuşma üzerine imtihanlara girdiğini, tek tercihinin de Boğaziçi Üniversitesi olduğunu anlatıyor. "Boğaziçi (o zaman Robert Kolej) pahalı bir okul. Aileye yük olmak istemiyorum ama tam burs kazanınca mazeret de kalmadı. 'Bir-iki sene okurum, ticaret planları biraz gecikecek' diye düşünerek okula başladım."

Okulda pek parlak bir öğrenci değilmiş hatta bitirebileceğine de pek inanmıyormuş. "Genç bir delikanlıyım. İyi yerlere gitmeyi, gezmeyi, yiyip içmeyi seviyorum" diye anlatıyor. Ama okul taksiti, yurt parası, kitap derken aldığı burstan eline çok cüzi bir harçlık kalıyordu. Bu nedenle masraflarını karşılamak için değişik işlerde çalışmaya başladığını, bazen iki işte birden çalıştığı dönemler olduğunu söylüyor. Hatta birkaç arkadaşıyla okul kampusunda gece kantinler kapandıktan sonra acıkan öğrenciler karınlarını Bebek'teki köftecilere gitmeden doyurabilsinler diye köfte ekmek tezgahı bile kurduğunu anımsıyor.

İlk gerçek işi ise üst sınıftan askere giden arkadaşının tavsiyesiyle girdiği ihracatçı bir firma olmuş. Avrupa pazarlama elemanı olarak girdiği bu şirket sayesinde tüm Avrupa'yı gezmiş. O yıllarda yurtdışına ancak iki yılda bir kez, o da turist olarak çıkılabiliyordu. Ticari seyahatler de, özel izin ve kısıtlı bir döviz alınarak yapılabiliyordu. "Dolayısıyla" diyor, "Garibanlık ile hayata başlayan bir talebenin her 1,5 ayda Avrupa'ya gitmesi büyük lükstü. Bu sayede değişik ülkelerde ticari ilişkiler kurma fırsatı buldum, para da kazandım." Birkaç sene sonra gideceği ABD'de tekstil işi kurmasına da bu bağlantılar ve bu şirketteki maaşından biriktirdiği para vesile olacaktı.

Üçüncü sınıfındayken aynı fakülteden Ender Ağırnaslı (Buruloğlu) ile nişanlandı.

NEW YORK'TA KONUT YAPMAK

ABD'nin geneli de farklı değil ama özellikle New York konut yapmanın en zor olduğu kentlerden. Kanunların ve regülasyonların çok katı olması, piyasada iş yapmayı hayli zorlaştırıyor. Buna ek olarak imar kuralları ve inşaat izinleri çok katı ve kesin. "Bir kıyas yapmak gerekirse Türkiye'deki yaygın 'sat-yap' modeli ABD'de çalışmaz" diyor Murat Ağırnaslı, "Yani müteahhit firmanın, halktan ilerde teslim edeceği daireler için peşin para toplaması neredeyse imkansızdır." Tabii bu aslında Türkiye'deki olumsuz örnekler düşünüldüğünde iyi bir kural zira tüketicinin mağdur olmaması için düşünülmüş. Böylece proje finansmanını tamamen sağlayamamış kişi ve kuruluşlar iş yapamıyor. "Yani" diyor Ağırnaslı, "Bu katı kural aslında her önüne gelen heveslinin 'New York'ta proje yapacağım' diye ortaya çıkmasını engelliyor. Ciddi, işini bilen, finansmanı güçlü kuruluşların iş yapma şansı daha fazla oluyor."

Bir gayrimenkul projesinin geliştirme sürecine bakıldığında hem çok uzun zaman gerekiyor hem de finansal açıdan hayli güçlü olmak. Agime Group'un en geniş faaliyet alanı "Condominum" denilen inşa ettikleri binalardaki müstakil dairelerin satışı üzerinden bu zorluğu örneklendirirsek... Şirketin, bu satışı gerçekleştirebilmesi için New York Savcılığı'ndan onaylı ve çok detaylı bir satış planı (Offering Plan) alması gerekiyor. Bu plan bir ansiklopedi kalınlığında, A'dan Z'ye yapılan inşaatın her türlü detayını, kullanılan malzemeleri, mekanik aksamı gibi tüketiciye şeffaf bir şekilde anlatan bir doküman. Satış başladığında bu plan tüketiciye veriliyor ve yalnızca yüzde 10 depozito alınıyor. Bu kapora "escrow account" denilen emanet bir hesapta tapu işlemine kadar tutuluyor. Yani tapu teslimine kadar müteahhit parayı alamıyor, kullanamıyor. Yani inşaatı şirket kendi sermayesi ve banka kredisiyle bitirmek zorunda.

Etkin tahsilat çözümleri Global Bilgi'de!

Erken dönemden geç döneme kadar tüm gecikmeli alacakların tahsilat sürecini yüksek performans ile yönetiyor ve müşteri bağlılığı yaratıyoruz.

0 (216) 633 11 11

globalbilgi.com.tr

global bilgi

TurkcellGlobalBilgi
turkcellglobalbilgi
turkcellglobalbilgi
GlobalBilgi

149,2 milyon $
Agime Group'un son projesi Soho'nun tahmini satış değeri.

İki tarafın ailelerinin de çok genç olmaları ve henüz geçimlerini sağlayacak gelirleri bulunmaması nedeniyle 'endişe' taşımasına rağmen Milli Takım'a seçilmiş ve Türkiye binicilik şampiyonluğu kazanmış eşiyle okuldaki son senelerini evli bir çift olarak tamamlamışlar. Aynı sene yani 1979'da, ABD'ye yerleşmişler. "Türkiye siyasi ve ekonomik açıdan çok sıkıntılı günler geçiriyordu" diye anlatıyor Ağırnaslı, "Çiçeği burnunda evli iki genç olarak yeni yaşam arayışı içindeydik. Bir müddet 'yurtdışında yaşayalım, şansımızı deneyelim' diye düşünüyorduk ama planlarımızda doğrusu ABD yoktu."

Aslında niyeti talebeyken başlattığı küçük çaplı tekstil ticaretini Avrupa'dan devam ettirmekmiş. Ama daha önce ABD'yi görmüş eşinin ısrarıyla ve gecikmiş balayı niyetine ABD, Virginia'ya geldiklerinde ellerinde yalnız iki bavul ve 15 bin dolar para varmış. "Daha dördüncü günümüzdü, çok yakın aile dostlarımızın evinde akşam yemeğine davetliydik. Bütün gece ABD'den ne kadar etkilendiğimi, buranın fırsatlar ülkesi olduğunu anlatarak herkesin kafasını şişirmiştim" diye hatırlıyor.

MURAT AĞIRNASLI, BİR DÖNEM YÖNETİM KURULU ÜYELİĞİNİ VE BAŞKAN VEKİLLİĞİNİ ÜSTLENDİĞİ ŞİMDİLERDE İSE MÜTEVELLİ HEYETİNDE YER ALDIĞI TURKISH PHILANTROPHY FUNDS'A (TPF) ÖZEL ÖNEM VERİYOR. TPF'NİN FİKİR BABASI VE KURUCUSU, AĞIRNASLI'NIN "BİZLERİN DE ABİSİ" DEDİĞİ HALDUN TAŞMAN (ALTTA). VAKIF, ÖZELLİKLE EĞİTİM, CİNSİYET EŞİTLİĞİ VE SAĞLIK ALANLARINDA FAALİYET GÖSTERİYOR. KURUM BUGÜNE KADAR 30 MİLYON DOLARLIK BAĞIŞ TOPLADI VE 200'ÜN ÜZERİNDE PROJEYE DESTEK SAĞLADI.

"Ülkedeki rahat iş yapabilme imkanı, bürokrasinin az ve pratik oluşu ile iyi çalışan bir hukuk düzeninin varlığı" Ağırnaslı'yı aklındaki tekstil ticaretini Avrupa'ya göre ABD'de daha kolay yapabileceğine ikna etmiş. Haftasında, aylık 295 dolara Virginia'da bir daire tutmuşlar ve eyaletteki Richmond Üniversitesi'nin işletme mastırına ikisi birden müracaat etmişler. Program çalışan profesyoneller için hazırlanmıştı ve dersler akşam saatlerindeydi. Dolayısıyla gündüz ders çalışmaya ve ufak ticari işleri yürütmeye vakit kaldığını aktarıyor.

Tekstil ikili açısından en kolay seçimdi zira Boğaziçi'ndeyken kurduğu bağlantılar sayesinde piyasadaki esnafı tanıyordu ve ilişkileri de iyi tutmayı başarmıştı. Böylece Türkiye'den rahatlıkla vadeyle daha önce tanıdığı kişi ve kuruluşlardan ürün özellikle tişört ve kot pantolon alıyor, New York'ta satıyordu. Mastır bittiğinde işleyen bir düzenleri vardı ama hala şirketleşmemişlerdi.

Ağırnaslılar, Apparel Trading International'ı (ATI), 1983'te New York'a taşınmalarıyla birlikte kurdu. O tarihte merhum başbakan Turgut Özal ile birlikte Türkiye serbest piyasa ekonomisine geçmiş ve bir ihracat patlaması yaşanıyordu. Zira ihracata vergi iade getirilmiş dolayısıyla Türkiye'deki üreticilerin mal satacak ülke aradığı bir dönemdi. "Doğru zamanda, doğru yerde olmak gibi bir şansımız oldu" diyor Ağırnaslı, "Ödemeleri de düzgün yapınca bize güvendiler ve Türkiye'deki imalatçılardan altı aylık vadelerle mal satın alıp ABD'deki perakendecilere toptan satıyorduk."

İlk milyon dolarımızı kazandığımızda henüz 30 yaşında bile değildik.

Murat Ağırnaslı'nın senenin yarısından fazlasını yeni ilişkiler, üretim kaynakları bulmak ve satılacak ürün almak için seyahatle geçirdiği, eşi Ender Ağırnaslı'nın ise New York'ta operasyonu yönettiği ATI, onlara ilk milyon dolarlarını kazandırdığında henüz 30 yaşında bile değillerdi.

ATI 2000'lerin ortalarında 60 milyon dolarlık ticaret hacmine ulaşmış, 16 ülkede faaliyet gösteren bir şirket haline gelmişti. İstanbul'da 40 kişinin çalıştığı bir ofis açmış ve uluslararası büyük alıcılara aracılık hizmeti vermeye de başlamışlardı. Aynı alıcılara Mısır ve Pakistan için de hizmet verir hale gelmişlerdi. Ancak asıl büyümeyi, onlara 1998'de ofis açtıkları Nikaragua üzerinden girdikleri Orta Amerika sağlamıştı. O yıllarda Tayvan ve G. Kore sermayesi Nikaragua, Honduras, El Salvador, Dominik Cumhuriyeti gibi ülkelerde büyük fabrikalar kuruyordu. "Aracılar vasıtasıyla onlardan mal alıyorduk. İş genişleyince daha aktif olabilmek amacıyla bu ülkelerde ofisler açtık" diye anlatıyor Ağırnaslı ve ekliyor: "Uzun yıllar oralarda devam ettik. Ama Tayvan

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.
TÜRKİYE İŞ BANKASI

500 bin $

Murat Ağırnaslı'nın girişimlere yaptığı maksimum yatırım miktarı. Ortalaması ise 100 bin dolar.

sermayesi, 2006'da Nikaragua'da iktidar değişince çekildi ve 40-50 bin çalışanlı fabrikaları geceden gündüze kapatıp Kamboçya, Vietnam gibi ülkelere gitti. İlişkiler olduğu için biz de peşlerinden..." Ama ATI, geçen seneye kadar Nikaragua'daki ofisi üzerinden Orta Amerika'daki varlığını sürdürdü. Ancak 110 kişinin çalıştığı ofisi operasyonun artık verimsiz hale geldiği gerekçesiyle kapattılar ama Ağırnaslı temsilcilik düzeyinde varlıklarını sürdüreceklerini söylüyor.

Bugün ATI eski parlak günlerinden uzakta. "ATI hala para kazanan bir şirket ama aktiviteleri eskisi gibi değil" diyor Ağırnaslı da... Perakende işinin özellikle ABD'de Amazon baskısı altında kıvranması bunun temel nedenlerinden. Ama bir neden de odağın 2003 sonrasında daha çok gayrimenkul işine kayması.

Murat Ağırnaslı gayrimenkul işine, o yılın yaz aylarında, kurucusu ve yönetim kurulu üyeliğini üstlendiği Turkish American Business Forum'un (artık faaliyette değil) Manhattan Marmara Otel'de yapılan bir davetinde girmeye karar verdi. FORBES 100'de 500 dolar milyon servetiyle yer alan Kağan Gürsel'in yönetimindeki, ABD'ye giren ilk büyük Türk inşaat şirketi Kiska'nın o dönemki genel müdürü Erden Arkan, o davette Ağırnaslı'ya iki arkadaşıyla görevden ayrılıp Kiska'nın kurucusu Oğuz Gürsel'in de desteğiyle kendi işlerini kuracağını anlatmış. "Brooklyn bölgesinde konut alanında fırsat olduğunu, bu şirket bünyesinde hem inşaat yönetimi hem müteahhitlik hem de gayrimenkul geliştirme işleri yapmayı planladıklarını söyledi. Bana da işin müteahhitlik ve geliştirme kısmında birlikte projeler yapmayı önerdi" diye anlatıyor Ağırnaslı "can dostum" dediği Arkan'ın önerisini...

Erden Arkan, ABD'deki inşaat sektörünün önemli figürlerden. Kiska'daki görevi döneminde Washington DC metro tünelleri, 3. Avenue Köprüsü'nün yenilenmesi, çeşitli karayollarının yapımı gibi büyük ve prestijli projeleri hayata geçirmiş bir isim. O sohbet sonrasında kurduğu KSK Construction ise bugüne kadar toplam 1,03 milyar dolar yatırım bedelli 63 projenin inşaatı yüklenici rolüyle tamamladı (bunların 13'ünde aynı zamanda geliştiriciydiler). Bu işlerden 167 milyon dolar yatırım bedelli yedi tanesi o gece Arkan ile ortaklık için el sıkışan Murat Ağırnaslı'nın Agime Capital'ine ait.

Aslında Ağırnaslılar, o zaman kadar tekstil işinde yarattıkları gelirin bir kısmıyla (excess funds) risk sermaye şirketleri üzerinden teknoloji girişimlerini fonluyorlardı. Ama hiç gayrimenkul geliştirme işine girmemişlerdi. Bu iş için adı Ağırnaslı Murat, Ender ve Erman'ın (oğlu) kısaltmasından gelen Agime Group'u kurdular. KSK Construction'ın inşaatı, işin legal ve finans tarafını ise Agime'nin üstlendiği bu ortaklığın ilk işi Brooklyn'de 14 dairelik "küçük" bir konut projesi oldu. Zaten "ucuz arsalar bulabildikleri" Brooklyn büyümelerinde itici güç sayılabilir zira Agime Group'un bugüne kadar yaptığı dokuz projenin altısı bu bölgede.

Ama asıl sıçramayı 2008'de Manhattan'a metroya bir durak mesafedeki Wil-

YENİ DÜNYA'YA GAYRİMENKUL GÖÇÜ

Bu topraklarda doğup daha sonra Yeni Dünya'ya göçen The Marmara Otelleri'nin sahibi Gürsel Ailesi'nin kurduğu Kiska İnşaat'ı saymazsanız, Türkler hiçbir zaman için ABD'ye gayrimenkul projesi gerçekleştirmek için gitmedi. Gidenlerden de The Mark Hotel'in sahibi İzak Şenbahar'ın şirketi Alexico Group'un 1,1 milyar dolarlık "56 Leonard" isimli projesi dışında pek büyük çaplı bir hikaye çıkmadı zaten. Ama bugünlerde neredeyse bir akın var. FORBES 100'de 700 milyon dolar servetiyle yer alan Demir Sabancı geçen ay ABD merkezli bir gayrimenkul şirketiyle 80 milyon dolarlık bir alışveriş için masaya oturdu. Manhattan'daki arsa, bölgenin en lüks yeri olan Billionaire Row'da yer alıyor. Anlaşmanın tamamlanması halinde Sabacı 9 bin 300 metrekarelik bir alan üzerine proje geliştirebilecek. Aslında Sabancı, 2009'da kurduğu Sedesco için New York'ta dört katlı tarihi bir binayı 2,9 milyon dolar ödeyerek satın almış ve şirketin merkezi yapmıştı. Manhattan'da toplamda 100 milyon dolar değerinde dört bina alan Sabancı, Madison Avenue'de de bir binanın yüzde 60'ına 21 milyon dolar ödemişti.

Demir Sabancı nispeten eski sayılabilir ama en yenileri Okan Holding ile Ant Yapı ve tabii Nef. Okan Holding, otel zinciri Hilton işbirliğiyle Miami'de 300 milyon dolara 70 katlı konut ve otelden oluşan ilk projesine başlayacak. Ant Yapı da Okan Holding gibi ilk projesine başlayacak. The Crown Building'i aslına uygun olarak yenileyecek Ant Yapı, "Manhattan'ın Tacı" olarak nitelendirilen binayı 300 milyon dolar yatırımla 26 özel daireden oluşan bir rezidansa ve 83 odalı lüks bir otele dönüştürecek.

Demir Sabancı

ÜST DÜZEY
BASKI GÜVENLİĞİ

DOCUMENT DEFENDERS
DOKÜMAN KORUYUCULARI

Kyocera Doküman Koruyucuları ile tanışın
Kesintisiz çalışma sürenizi ve verimliliğinizi artırmak,
Sizi gelişmiş tehditlere, veri kayıplarına ve güvenlik ihlallerine karşı korumak,
İş süreçlerinizin her adımında dokümanlarınızın güvenliğini sağlamak,
Yazıcı / Fotokopi filonuzun yönetimini kolaylaştırmak
için hizmetinizdeler.

Detay Bilgi için
KYOCERA Bilgitaş Turkey Doküman Çözümleri A.Ş. - Tel: (216) 339 00 20 - www.kyoceradocumentsolutions.com.tr
KYOCERA Document Solutions Inc. - www.kyoceradocumentsolutions.com

KYOCERA
Document Solutions

%100

Murat Ağırnaslı'nın imza attığı projelerde yatırımcıların koydukları miktar karşılığında beş yıl içinde elde ettikleri getiri oranı.

liamsburg'da yaptıkları bölgenin ilk otel, rezidans projesiyle yakaladılar. "Başarımız" diyor, "Ağırnaslı, "Fiyatlarımızı iş yaptığımız bölgedeki ve aynı kalitedeki işlere göre daha hesaplı tutabilmemizden kaynaklanıyor."

Peki bu nasıl mümkün oluyor? "Stratejimiz ve yaklaşımımız tutucudur" diye anlatmaya başlıyor: "İlerde oluşabilecek fiyatları düşünmeyiz, mevcut koşullarda hatta kötümser piyasa ortamında 'kaça satılabilir' noktasından hareket ederiz dolayısıyla fiyatlamamızda ve maliyetlerimizde daha tutucu yaklaşırız. Tabii bu işte arazi ve inşaat maliyeti önemli. Bir kere arsa fiyatı şişikse girmeyiz. Diğer taraftan maliyetleri düşük tutabiliyoruz çünkü ortaklarımız inşaatı iyi bilirler. Biz de işi gereksiz sürprizler yaşamamak için iyi planlarız."

Arazi stoğu ise tutmuyorlar. "İşe bizimle girmek isteyen fon ve yatırımcı grubumuz var zaten yaklaşımlarımızı yeteri kadar tutucu buldukları için fon bulmakta sıkıntımız olmuyor" diyor ve ekliyor: "Dolayısıyla arazi bulunca giriyoruz."

Agime Group gayrimenkul geliştirme dışında bu alanda risk sermayesi tecrübesinden kalan bir anlayışla fon mantığıyla da yatırım yapıyor. Ve halihazırda ellerinde Atlanta, Orlando, New York'un değişik bölgelerine yayılmış yaklaşık 300 daireden oluşan bir portföy var. "Para yatırdığımız ve ortaklığımız olan grupların 10 bin dairelik portföye sahipler" diyor, "Biz bu portföyün içinde küçük bir paya sahibiz."

AGIME GROUP'UN 15 YILI AŞAN GAYRİMENKUL GELİŞTİRME İŞİNDEKİ MAZİSİNİN TEK KALEMDE EN BÜYÜK PROJESİ SOHO, AĞIRNASLI'NIN "FAMILY&FRIENDS" MODELİNİN İYİ ÖRNEKLERİNDEN. SOHO'NUN ANA SERMAYESİ 26 MİLYON DOLAR. KREDİ ALINAN MİKTAR İSE (İNŞAAT KREDİSİ VE ARA FİNANSMAN OLARAK) 70 MİLYON DOLAR SEVİYESİNDE. BU 26 MİLYON DOLARIN YÜZDE 80'İ YATIRIMCILARDAN TOPLANDI, GERİ KALAN MİKTAR İSE AGIME TARAFINDAN KOYULDU Kİ BU STRATEJİNİN DEĞİŞMEZ KURALI (YÜZDE 15-20).

Ağırnaslı bu işte de yine benzer bir modelle hareket ediyor. Burada genelde hazır kira getirisi olan binalar, apartman gruplarına odaklanıyorlar. Yatırım kararında temel bakış açısı "mevcut nakit akışının daha iyi hale gelip gelmeyeceği". Ağırnaslı kiracıların kontratları bittikçe dairelerin kozmetik bir yenilemeden geçirilip 'piyasa şartlarında daha iyi fiyatlardan kiraya verilebilir mi?' sorusunun cevabını aradıklarını söylüyor. Tabii bu artan nakit akışı karşılığında yeniden bir değerleme yapılıp "refinansman" dedikleri yeniden kredi anlaşması yaparak koyulan sermayenin tamamı veya büyük kısmı geri alınıyor. Bu apartman stokları ise uzun vade yatırım ve pozitif nakit akışına geçinceye kadar elde tutuluyor.

Bu yatırımlara bazen öz sermayeyle bazen de projenin çapına göre bir yatırım fonu oluşturarak katılıyorlar. Bu modeli biraz daha anlaşılır kılmak için "Diyelim ki" diyor Murat Ağırnaslı, "Bronx'ta üç bina satın alınacak. Bu binalarda 68 daire var. Bunun için yakın çevrenizden ana sermaye olacak parayı, kendimiz de katılarak toplarız. Gerisini bankadan kredi alırız. Kira getirisinin bankanın mevcut mortgage giderini karşılaması beklenir. Tabii ideal olanı daha ilk günden ana sermaye koyanlara bir getiri bırakması. Zaman içinde hem kira kontratlarını yenileyerek nakit akışı artırılır hem de aldıkları binaların değerleneceği varsayılır, bu da yatırımcının uzun vadede karı olur. Model budur."

"Family & Friends" modeli, Ağırnaslı'nın iyi planlama ve detaycılık üzerine kurulu işe bakışıyla bugüne kadar gayet iyi işlemiş görünüyor. O da bu başarı formülünü tutucu ve temkinli hareket etmeyi tercih ederek özenle koruyor. "Risk almayı sevmiyoruz" diyor. Girdiği işlerdeki riski azaltmak için de pazar günleri dahi çalışıyor. Güne herkesten önce başlıyor. Bunun bir aile alışkanlığı olduğunu söylüyor. "Tabii gayrimenkul geliştirme işi, pasif yatırımcılıktan çok farklı" diyor, "Bir kere ortada bir üretim var -inşaatın gün be gün ilerlemesinin takibi, sürekli devam eden pazarlama çalışmaları ve toplantılar... Hangi marka buzdolabının konacağına kadar konuşmak gerekiyor."

Ardından yeni işlerin ve fırsatların araştırılmasının da çok zaman alan ve ince hesaplar gerektiren bir çalışma olduğunu vurguluyor. "Dolayısıyla" diyor "erken kalkmak lazım, babamım dediği gibi 'rızık erken dağıtılır', kalkıp hazır olmazsanız size düşeni alamazsınız."

TURKISH AIRLINES

Miles&Smiles

WI-FI ŞİFRESİNİ VERİYORUZ: MILES&SMILES

Classic ve Classic Plus Miles&Smiles üyeleri Wi-Fi ağı olan Türk Hava Yolları uçaklarında ücretsiz 10 MB Wi-Fi hizmetinden yararlanıyor, uçuşun keyfini internetle çıkartıyor.

Wi-Fi **ONBOARD**

milesandsmiles.com | 444 0 849 | /milesandsmiles

Yürümeye Hazırlanırken

Özgür Akın'ın ilk robotları ufak tefek işleri görüyordu. Şimdi insana daha yakın, yetenekli robotlar göreve başlamak için sabırsızlıkla bekliyor.

ERSUN ERDİNÇ

Akın Robotics'in Konya'daki fabrikası... Sevimli yüzleriyle bir grup robot, asker gibi dizilmiş. Dizinin sonunda metal ve kablo yığınlarından oluşan iki ayaklı Akıncı ve en son çalışma olan dört ayaklı ARAT bekliyor. Mühendisler başka bir köşede kısa boylu servis robotu MiniADA üzerinde çalışıyor. MiniADA'dan çıkan metalik bir ses, üretim biriminin duvarlarında yankılanıyor: "Merhaba! Size nasıl yardımcı olabilirim?"

Elektronik cihaz üretimi ülkenin daha çok batısına yayılmışken Konya'da bir robot fabrikasının bulunması, duyanları önce şaşırtıyor. "Gülen gülsün" diyor Dr. Özgür Akın, Akınsoft ve Akın Robotics'in yönetim kurulu başkanı, "Dün de güldüler bize, 'yahu Konya'da yazılım şirketi mi olur' dediler. Şimdi Türkiye'nin en büyük yazılım şirketlerinden biri Konya'da."

Akın Robotics, Türkiye'nin pek alışık olmadığı bir üretim yerinde faaliyet gösteriyor. 11 bin metrekarelik alana yayılan fabrika içinde küçük bir müze, robot garsonun hazır beklediği bir kafe, ziyaretçiler için gezi alanları var. Evet, Akın Robotics başvuru üzerine okulların, şirketlerin ya da meraklıların üretimi görmeleri, robotları yakından inceleyebilmeleri için fabrika gezileri düzenliyor. En çok da çocuklar eğleniyor burada. Robotlarla konuşup oyun oynuyor ya da makinelerin çalışmasını izliyorlar.

Üretim hattının bir bölümünde vitrin mankenlerini andıran asker gibi yan yana dizilmiş robotlar sessiz ve sakin bekliyor. Yüzlerinde hafif şaşkınlıkla karışık sabit bir gülümseme var; kiminin kafasına takılan peruk daha sevimli bir görüntü vermiş. MiniADA sınıfı bir robot ise yuvarlak yüzündeki LED'lerden oluşan gözlerinden birini çapkınca kırpıp duruyor. Bu robotlar tekerlekler üzerinde duran ve Türkiye'nin ilk ve tek garson/hostes robotları olan ADA sınıfından çeşitli modeller.

Türkiye, robotların babası Dr. Akın'ı önce Konya merkezli yazılım şirketi Akınsoft ile tanıdı. 44 yaşındaki bilgisayar mühendisi Dr. Akın, endüstri mühendisliğinde yüksek lisans ve robotik alanında doktora yaptı. 1995'te Akınsoft'u kurup ticari ve sektörel yazılımlar geliştirdi. 81 ilde bayilik ağı, 2 bin üzerinde bayisi ve yedi dile çevrilip 28 ülkeye ihraç edilen 120'yi aşkın yazılımı var. "Uzmanlık alanım yapay zeka ve derin öğrenme" diyor Dr. Akın ve devam ediyor: "Aynı zamanda büyük veri üzerine uzun süre çalışmalarım oldu. Ancak sadece yazılımla bitmiyor robotik işi tabii. Robotik multidisiplin bir bilim dalı. Mekatronik dediğimiz mekanik ve elektronik tarafı var. Mikroişlemciler, kontrol yazılımları, güç üniteleri ve hassas, boşluksuz servo motorlar var."

Dr. Akın için ne robot üretimi ne de yazılım şirketi hedef, asıl odağı uzay çalışmaları. Ancak bu alana girmek için gereken sermayeyi oluşturmak için yazılım ve robot işlerini basamak olarak kullanmayı planlamış. Geçen yıl 10,6 milyon lira ciro yapan yazılım işinden kazandığı parayı robot geliştirmesine harcayarak (2010'dan 2015'e kadar yaklaşık 20 milyon lira ar-ge harcaması, 10 milyon liralık fabrika yatırımı) robot işine girmiş. Robot üretimi ise uzay çalışmalarının kaynağını oluşturacak.

Robotların, üzerlerinde uzlaşılan tek bir tanımı yok. Ancak tüm tanımların ortak noktasında "insan müdahalesi olmadan verilen tüm görevleri tamamlama" gibi bir ifa-

FOTOĞRAFLAR: ERSUN ERDİNÇ

Özgür Akın ve robotları. Öndekiler, dört ayaklı ARAT (Akın Robotics At) ve iki ayaklı Akıncı test aşamasında. Arkadakiler tekerlekli servis robotları.

de var. Uluslararası Robot Federasyonu'nun tanımına göre servis robotu, "insanlar veya ekipman için yararlı görevler gerçekleştiren robotlar" biçiminde tanımlanıyor. İnsanlarla aynı ortamda ve onlara yakın olarak çalışma üzere tasarlanan servis robotları gerçekleştirilmesi beklenen görevler doğrultusundaki özelliklerle donatılarak hazırlanıyor. Kişisel servis robotları ise ticari olmayan görevler için kullanılanlara deniyor. Örneğin ev içi hizmetçi robot, otomatik tekerlekli sandalye, kişisel hareket robotu ya da evcil hayvan egzersiz robotu gibi. Profesyonel servis robotları ise bir operatör tarafından işletilen ve ticari bir görevi yerine getirenlere deniyor -halka açık yerler için temizlik robotları, ofislerde veya hastanelerde teslimat robotu, yangın söndürme, rehabilitasyon ya da ameliyat robotu gibi.

Dr. Akın'ın robot işi henüz çok yeni. Akın Robotics endüstriyel robot hazırlıkları olmasına karşın şimdiye kadar hep servis robotu üretmiş. Şirket 60 robotun büyük bölümünü (günlüğü bin liradan ve en az üç robotu, ulaşım ve personel dahil 5 bin liraya) kiraya veriyor. Bu robotlar şimdiye kadar broşür dağıtmış, kafelerde servis yapmış ya da gruplar halinde etkinliklerde dans etmişler. Yeni

3
Tamamen yerli yazılımlarla çalışan Akın Robotics Akıncı-4'ün bildiği dil sayısı.

havalimanında da yolcularla konuşarak iletişim kurup onların sorularını yanıtlayarak yardımcı olacak dört robotun son hazırlıklarını yapılıyor.

Şirket, MiniADA'ları 82 bin, GH6'ları da 107 bin liraya satıyor. Bugünkü üretim hızı üzerinden 2019 cirosunu yaklaşık 30 milyon lira civarında tahmin ediyoruz. Fakat bu rakam değişebilir. Zira henüz bipad (iki ayaklı) robotlar devreye girmedi. Bunlar ADA sınıfı, üç eklemli kolu olan robotlardan daha gelişmiş, kollarında altı eklem olan ve iki bacağı bulunan Akıncı sınıfı. Aslında şirket ilk başlarda Akıncı'lar üzerinde çalışıyordu ancak 2014'te ara verdi. Dünyada tekerlekli servis robotları öne çıkmaya başlamıştı. Dr. Akın, "Bipad robotların henüz insanlığa hizmet etmesi gibi bir durum söz konusu değil. Belki birkaç sene sonra onlar da hizmet vermeye başlayacaklar. Ancak tekerlekli robotlar daha stabil olduğu, insanların arasında daha rahat hareket edebildiği ve düşme tehlikesi daha az olduğu için artık öne çıkan ürün haline gelmeye başladı dünyada. Bunu yakalayabilmek için Akıncı serisinin ar-ge'sini durdurduk ve hemen ADA serisi dediğimiz yeni bir seriye geçtik" diyor ve ekliyor: "Dünya teknolojisine baktığımızda burada rüştümüzü ispatladık diyebiliriz."

Robot işi yazılımdan elektroniğe, mekanikten matematiğe, birçok alanın kesişme noktasında yer alıyor.

Akıncı yanında, arazide kullanım için dört ayaklı bir robot da test aşamasında. Dolayısıyla yazılım tarafı tamamlanmış, mekanik unsurları geliştirilen ve biraz da matematik modellemelerinin üzerinde çalışması gereken bu daha pahalı robotlar ticarileştiğinde şirketin cirosu katlanarak artabilir.

Robot üretimi yeni ancak robot ar-ge'si dokuz yıl öncesinden başlamış. Dr. Akın robot işinin sırrını verirken rahat. Çoktan en kritik parçayı üretip patentini almış bile. Bu parça, eklemleri hareket ettiren 6 Amper 24 Volt akım kullanan bir elektrik motoru. Kabaca bir su bardağı iriliğinde. Teknik insanlar "BLDC" diyor, bu "fırçasız doğru akım elektrik motoruna" karşılık geliyor. Esprisi ise bu su bardağının içine, elektrik motoruyla birlikte bir dişli takımını, en az yer kaplayacak şekilde oturtmak. Motorun dönüş hızı çok yüksek, bu hız dişlilerle düşürülüyor ve görece yavaş ama güçlü bir eklem yapısı ortaya çıkıyor. Küçük ve hafif olmalı ki hem yerleştirildiği yerde yer kaplamasın hem de robotun ağırlığını artırmasın. Ayrıca dişli takımının çok hassas olması, dişliler arasında boşluk olmaması gerekiyor ki robotun eli, kolu, ayağı istenilen noktalar arasında büyük bir kesinlikle hareket etsin. Yoksa robot örneğin tutmak istediği bir nesnenin hemen yanındaki bir boşluğu yakalamaya çalışabilir hedefi yerine.

Bir robotun en pahalı kısmı olan bu BLDC motorların fiyatı 3 bin dolar civarında. Robotta 20 eklem kullanılacaksa bu, sadece motorların 60 bin dolar tutacağı anlamına geliyor. Fiyatını ithal motorlara göre önemli oranda düşürdüğü bu kritik parça için Dr. Akın "Zor kısım o motorun ar-ge süreciydi. Motor olduktan sonra örneğin biz ARAT'ı bir hafta gibi bir süre içinde planladık, bir ayda da toplandı, yazılımları yüklendi. Motoru üreten firma aslında robotu üretiyordur" diyor (Akın Robotics bu parçaların satışını da yapıyor).

Şirket ARAT'la birlikte eş zamanlı bir dron da geliştiriyor. ARAT dronlarla haberleşebilecek ve arazide bir ekip olarak görev yapabilecekler. ARAT'ın çok büyük problemi yok. Kısa bir çalışma süresi gerekiyor. Muhtemelen 2019'un ilk yarısında sahaya çıkacak.

Bir yanda yazılım bir yanda robot işi sürer ve genişlerken Dr. Akın, tıpkı yazılım ve robotik gibi 28 yıl önce hayalini kurmaya başladığı uzay çalışmalarının başlangıcını öne çekebileceğini düşünüyor. Öncelikle robotik bir cihaz bir balonla atmosferin üst katlarına doğru yollanacak ve gittiği yerlerden veri toplayıp iletecek. Dr. Akın bunun basit bir iş gibi göründüğünü kabul ediyor: "Evet, yapılmış birşey ama bunu bizim yapmamız, bizim deneyim elde etmemiz önemli. Neden başkalarının elde edip bize verdiklerine mahkum olalım ki?" diyor.

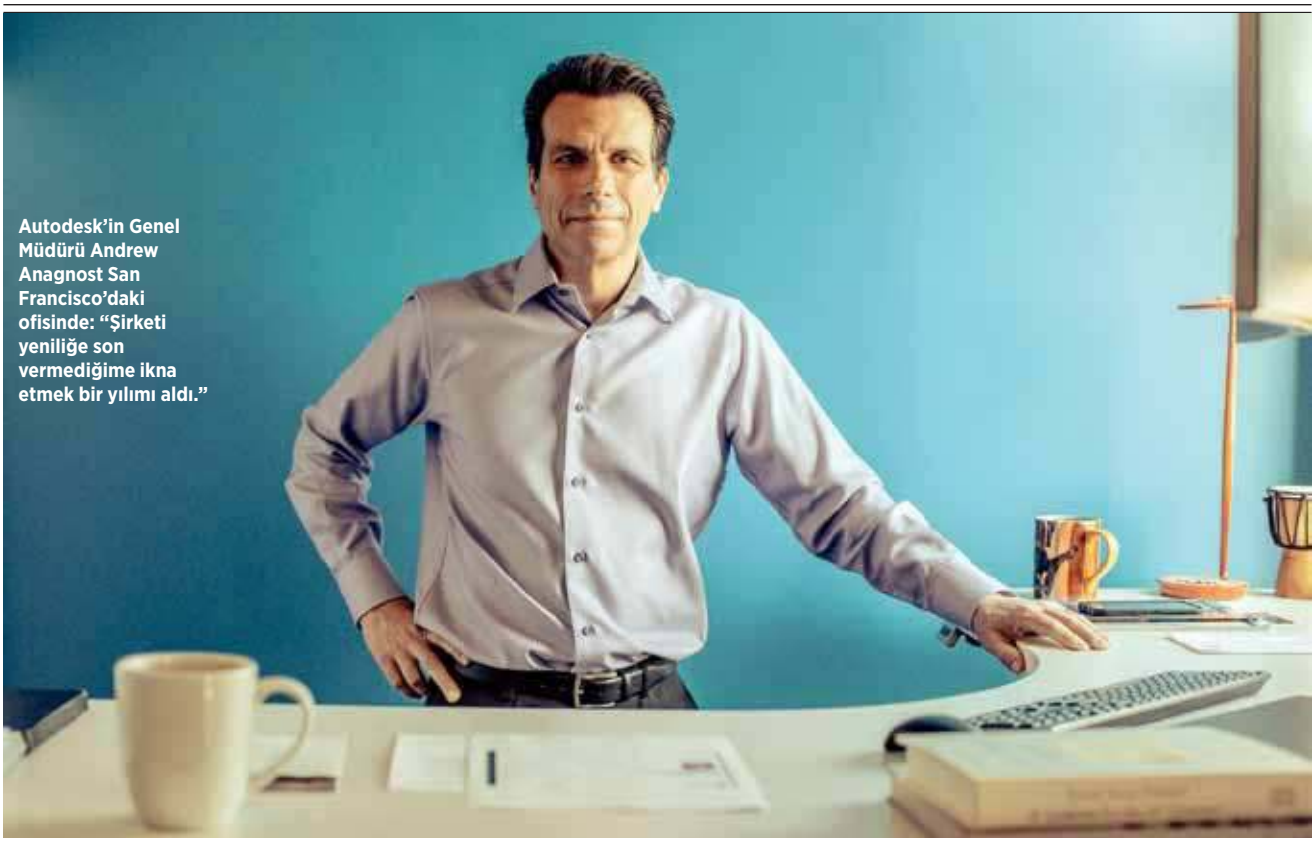
BİR BLDC. YANİ FIRÇASIZ DOĞRU AKIM ELEKTRİK MOTORU. BU, ROBOTUN EN ÖNEMLİ MALİYET KALEMİ. ROBOTU HAREKET ETTİREN EKLEMLER BU MOTORLARA BAĞLI.

Türkiye'de Sanayi 4.0 **dönüşümü başladı.**

Siz de bu dönüşümün içinde yer almak istiyorsanız, fabrikalarımız ve Ar-Ge çalışmalarımızdan edindiğimiz deneyimimizle, üretimden lojistiğe kadar tüm değer akışlarında, Sanayi 4.0 danışmanlığı, uygulama hizmeti ve proje desteği ile yanınızdayız!

BOSCH
Yaşam için teknoloji

Ayrıntılı bilgi için:
sanayidegelecek.com
i4.0@tr.bosch.com



Autodesk'in Genel Müdürü Andrew Anagnost San Francisco'daki ofisinde: "Şirketi yeniliğe son vermediğime ikna etmek bir yılımı aldı."

Dönüşüm

Autodesk'in yazılımı 30 yıldır mimarlığa hakim. Ama eskimeyi savuşturmak için Andrew Anagnost'un işletmeyi yeniden inşa etmesi gerekiyor.

KATHLEEN CHAYKOWSKI & ALEX KONRAD

Autodesk'in Genel Müdürü Andrew Anagnost'u ziyaret etmeden önce şirketin San Francisco ofisinin ikinci katındaki bir galeriden yürüyerek geçmeniz gerekiyor. Spor bir Mercedes-Benz'in genetiği değiştirilmiş tohumlardan yapılmış gerçek boyutlu bir modeli, dev bir pet gibi duruyor. Hemen yanında, bir vitrin mankeninin üzerinde 3B yazıcıda üretilmiş naylon bir giysi bulunuyor. Onun yanında da metal bir kafatası implantı ve Çin'in en yüksek binasının bir modeli var. Burası, bir yazılım üreticisinin en iyiler müzesi.

Üst katta 52 yaşındaki Anagnost bizi şık ofisinde bekliyor, bir kenarda katlanmış yoga minderi duruyor. İçeri giren ziyaretçileri göz hizasında iki slogan karşılıyor. Biri "Dürtüsellik bir erdem değildir" diyor. Diğeri ise karısından: "Olumlu titreşimler." Bu, Autodesk'ten bir hoş geldin mesajı. 36 yıllık şirket, bilgisayar destekli tasarım (CAD) yazılımının öncüsü. Anagnost, genel müdür koltuğuna Haziran 2017'de oturdu, uzun bir aktivist yatırımcı muharebesi ve eski patronunun istifasının ardından. Autodesk yıllardır bir "ikinci perde" arayışında; yeni kurulmuş şirketleri satın alarak ve riskli araştırmalara döktüğü parayla.

FOTOĞRAFLAR: TIMOTHY ARCHIBALD

ZİRAAT BANKASI

3 YIL ÜST ÜSTE

TÜRKİYE'NİN EN SEVİLEN BANKASI SEÇİLDİ!

Tam **3 yıldır** bizi Türkiye'nin en sevilen bankası* seçen tüm müşterilerimize sonsuz teşekkürlerimizle...

*Türkiye'nin Lovemark'ları 2018 araştırması MediaCat önderliğinde Ipsos tarafından, 15 - 55 yaş aralığında Türkiye temsili 3.090 kişinin (1.474 kadın - 1.616 erkek) katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre Ziraat Bankası, Banka kategorisinde birinci olarak kategorinin Lovemark'ı olmuştur.

Ziraat Bankası
Bir bankadan daha fazlası

0850 220 00 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatbank.com.tr

/ziraatbankasi

Anagnost'un basit bir görevi var: Bir kazandıran seçmek.

Wall Street, Anagnost'un seçiminin doğru olduğuna inanıyor. Autodesk'in hisse fiyatı son üç yılda neredeyse üçe katlandı; 27 milyar dolarlık piyasa değeri, kazancının 13 katı. Bu, 2016'dan bu yana zarar eden bir şirkete oynanmış hayli büyük bir bahis.

Anagnost'un seçimi: İnşaat sektörü için yazılım. Artık bina ve bina bölümleri tasarımı algoritmalarının ardındaki beceriler karmaşık inşaat yönetimi işine uygulanacak. Bu da diğer girişimleri başından savmak ve bin 200 çalışanı işten çıkarmak anlamına geliyor. "Sancılı oldu mu? Kesinlikle" diyor Anagnost, "Ama bir tasarım ve yapım şirketi haline gelerek ancak bu şekilde kazanabiliriz."

Autodesk için yeni inşaat planları hazırlamakla görevli bu adam, Kaliforniya'daki San Fernando Vadisi'nde fanatik bir uzay ve bilimkurgu hayranı olarak büyüdü. İsyankar bir yanı bulunan bu dahi çocuk önce liseyi bıraktı, ardından Kaliforniya Eyalet Üniversitesi, Northridge'den makine mühendisliği diploması aldı sonra da Stanford'da yüksek lisans ve doktorasını tamamladı.

Anagnost daha önce Lockheed Martin ve NASA'da çalıştı. Ama havacılık işi çok yavaştı. O da yazılım sektörüne yöneldi; 1992'de Boston'daki Exa Corp'ta işe girdi, beş yıl sonra da ürün yöneticisi olarak Autodesk'te göreve başladı. O günlerde işler iyi gidiyordu. Firmanın AutoCAD yazılımı, mimarlar ve mühendisler tarafından gökdelenden otomobil parçasına kadar her şeyin tasarımında kullanılıyordu. Aradan geçen 20 yıldan sonra AutoCAD ve ilgili tasarım ürünleri hala şirket satışlarının yüzde 80'ini oluşturuyor.

NASIL OYNAMALI

Autodesk bina ve bina bölümleri tasarımı için şık bir yazılım satıyor. Mühendisler buna bağımlı. Bu yıllık düzenli bir gelirin garantisi mi? Geçmişin bağımlılık yapan ürünlerini düşünün: Netscape, Novell'in NetWare'i, Ashton-Tate'in dBase'i, Lotus 1-2-3, Digital Equipment'ın AltaVista'sı. Hepsi toza toprağa karıştı. Autodesk pahalı. Girişim değerinin gelire oranı, Alphabet, Microsoft, Oracle ve VMware ortalamasının iki katı. Ve bu firmaların aksine zarar ediyor. Yatırımcılar bugünün elzem yazılımının, birgün insanların onsuz da yapabileceği bir yazılım haline gelmesi olasılığı üzerinde duruyor mu? Benim ADSK için kararım: Harika şirket, kötü hisse senedi.

William Baldwin, *Forbes'un Investment Strategies köşesinin yazarı.*

10 yıl süren bir büyümenin ardından Autodesk, 2009 durgunluğunda çakıldı; hisseleri iki yıl öncesinin yüzde 75 altında, 12 dolardan işlem görüyordu. Daha tanınmış bir isim olan Carol Bartz'tan genel müdürlük koltuğunu devralan Carl Bass yönetiminde Autodesk araştırma ve geliştirmeye büyük yatırım yaptı ama geniş bir alana yayılmış çok sayıda projeden AutoCAD kadar büyük birşey çıkmadı.

Bir sorun daha vardı. Bulut sistemleri, yazılım sektörünü geri dönüşü olmayacak biçimde sarsmıştı. Autodesk'in Adobe gibi diğer şirketlere katılarak iki-üç ayda bir yenilenen kutuda ürünlerden güncellenebilen ve abonelik usulüyle satılabilen online tabanlı yazılıma geçiş yapması gerekiyordu.

Abonelikler, bir süreliğine Wall Street'in öfkesini yatıştırmaya yetti. Ama Autodesk eski işini daha iyi satmakla yetinemezdi -yeni bir iş alanı vaat etmesi gerekiyordu. Anagnost inşaatı taarruz için en olgunlaşmış pazar olarak seçti. Gözlemciler, küresel inşaat yazılım sektörünün 2020 itibarıyla 10 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşmasını bekliyor. Ve başta mühendislik olmak üzere birçok hatadan dolayı sektör büyük zarar ediyor.

Autodesk'in son birkaç yıldır üzerinde çalıştığı yapay zeka ürünü BIM 360 Project IQ gibi yeni yazılımları, on yıllık müşteri verisini ve 39 milyon kayıtlı müşteri sorununu (su hasarı gibi) kullanarak bir inşaat sahasında hangi sorunların acil bakım gerektireceğini tahmin ediyor. Anagnost'un vizyonunu herkes benimsemiyor ve inşaat hamlesi Autodesk'i henüz zarardan kurtarıp kara geçirebilmiş değil. Mitsubishi UFJ Securities USA uzmanlarından Stephen Bersey, "Abonelik modelini tek başına bir büyüme lokomotifi olarak görmüyorum" diyor, ona göre hala yenilik gerekiyor.

Ama Anagnost, Autodesk'te yeniliğe son vermediğini hatta yeniliğin odağını daraltarak şirketin tekrar büyük düşünmesini sağladığını savunuyor. "Müşterilerimizden çok daha yüksek bir hızda hareket eden bir yenilik motoruyduk" diyor Anagnost ve ekliyor: "Autodesk'in inşaatı daha sanayileşmiş hale getiren şirket olmasını istiyorum." Ve fütüristik örnekler sıralamaya başlıyor: 3-B baskıyla üretilmiş beton temeller, sürücüsüz araçların dünyasında kentsel tasarım, Etsy sanatkarları için mikro fabrikalar. "Bu bilimkurgu değil" diyor, "bunların hepsini on yıl gibi kısa bir süre içinde göreceksiniz."

TÜRKİYE'NİN
İNDİRİMLİ VE AVANTAJLI YEMEK KARTI!

Firmanız için, o sadece bir yemek kartı değil.
Yemekten yakıta**, **konaklamadan ayni yardımlara kadar tüm harcamalarınızda en avantajlı çözüm ve indirimleri sunan **dört dörtlük bir sistem***.
Siz de kurumsal harcamalarınızı tek kartla ve güvenle yönetmenin kolaylığını yaşayın.

Hemen
www.metropolcard.com adresine tıklayın,
yeni çözüm ortağınızla tanışın.

%90'a Varan Vergi ve SGK Avantajı

**anlaşmalı işyerlerinde*

www.metropolcard.com

Kazandıran Yemek Kartı

Hande Aykun ve Bora Öğünç, beş yıldan uzun bir süre dijital pazarlama alanında çalıştı.

Bir Sosyalleşme Hikayesi

Oyun oynayarak bir gecede en az 30 yeni kişiyle nasıl tanışırsınız? Pub Story modern insanın 'sosyalleşememe' sorunundan para kazanıyor.

CANDEĞER MURADOĞLU

Çamaşır makinesi taklidi yapmaya çalışan birinin deli olmadığını düşünen kaç kişi vardır? Tam 850 kişi... İstanbul, Kadıköy Meydanı'na toplanan bu hevesli kalabalık için çamaşır makinesi taklidi yapmak için şekilden şekle girmek normal bir durum. Çünkü hepsi sosyal oyun uygulaması Pub Story'nin eğlenceli ve komik 3 bin görevinden birini yerine getirmeye çalışıyor. Amaç eğlenmek ve bu esnada da yeni insanlarla tanışmak... Bomonti Ada'da yapılan etkinliklerden birine katılan 30 yaşındaki Tuğba Sözel oyunu sıradışı olarak tanımlıyor ve en az 10 kişiyle tanıştığını belirtiyor.

Konseptin kurucuları Hande Aykun ve Bora Öğünç, İstanbul, Nişantaşı'ndaki bir kafede oyunun nasıl oynandığını anlatırken attıkları kahkahalar mekanın duvarlarında çınlıyor. "Bu, dünyada ilk kez kurgulanan bir fikir" diyor Aykun, "Eğlenmek ve sosyalleşmek isteyen insanları 'nasıl biraraya getiririz' sorusunun cevabı olarak ortaya çıktı." 31 yaşındaki Bora Öğünç ise ekliyor: "Normal şartlarda herhangi bir mekanda tanımadığın kişilerle iletişim kurmak o kadar kolay değil. Ama oyun oynayarak bu çok basit hale geliyor."

İkilinin Ağustos 2017'de kurdukları "Planet Caravan" çatısı altında kurgulanan Pub Story, insanları sosyalleştirmeyi amaçlayan bir bar oyunu... Şimdiye kadar 12 kentte 180

FOTOĞRAFLAR: ŞEREF YILMAZ

BARUT
HOTELS
COLLECTION

Milyonlarca eşsiz anıdan yeni bir konsept yarattık:

“BARUT COLLECTION”

Zamanın değerini yücelten farklı bir Barut Deneyimi
Acanthus & Cennet, Arum, Kemer ve **Lara**’da,
Nisan 2019’dan itibaren sizi ve sevdiklerinizi bekliyor.

baruthotels.com

etkinlikte 20 bin kişi tarafından oynandı. Ortaklar ciroyu açıklamıyor ancak FORBES bu etkinliklerden oyunun 1 milyon liradan fazla gelir elde ettiğini tahmin ediyor. FORBES ile yaptıkları görüşme öncesinde ABD'den henüz dönmüş olan Hande Aykun, Pub Story'nin artık yurtdışına açıldığını ve ilk etkinliğin aralık başında ABD'nin San Francisco kentinden yapılacağını söylüyor. Bu açılımın arkasında Temmuz 2018'de 11 milyon kullanıcısı olan ve bugüne kadar 4 milyon lira yatırım çeken ABD merkezli online anonim sohbet sitesi Connected2me ile yapılan ortaklığın etkisi var. Pub Story'yi bir mobil uygulama haline getiren Connected2me bu desteğin karşılığında şirketten hisse aldı. Connected2me'nin kurucusu Ozan Yerli, birkaç etkinliğe katıldıktan sonra kullanım istatistiklerinin yüksek olması sebebiyle yatırım yapmaya karar verdiğini söylüyor. "Çünkü" diyor, "Bu konseptin dünya çapında büyüme potansiyeli olabileceğini düşünüyorum." Aslında sadece dört ay olmasına rağmen düşündüğü gibi oldu. Uygulama bugüne kadar 35 bin kişi tarafından indirildi.

Pub Story bu sayede artık sadece cuma günleri etkinliklerden bağımsız herkesin ulaşabileceği bir hale geldi. Ve bir anlamda Tinder ve benzeri "speed dating" uygulamalarına dönüşme yolunun da kapısını araladı. Zira uygulamayla beraber mesajlaşma özelliği getirildi. Böylece beraber oyun oynayan kişilerin -birbirine istek yollaması halinde- oyun sonrası iletişimde kalabilme imkanı sunuldu. Tabii bu büyük oyun demek. Örneğin Tinder'ın piyasa değeri 3 milyar dolar ve şirketin sadece Türkiye geliri aylık 10 milyon lira. Bora Öğünç, "Pub Story bir speed dating uygulamasına dönüşecek mi?" sorusuna "ne evet ne de hayır" cevabını veriyor. "Oyunda öncelikli amaç eğlenmek... Flört bu işin ancak sonucu olabilir" diyor. Diğer uygulamaların aksine Pub Story'nin başarısı insanların dijital kimlikleri üzerinden değil, gerçek hayatta ne kadar vakit geçirdikleri ve sosyalleştikleriyle ölçülüyor. Çünkü dating uygulamaları insanları dijital dünyada vakit geçirmeye teşvik ediyor. Pub Story'de ise tam tersi... Oyun oynamanın tabiatı gereği insanları dışarıya çıkmaya, yüz yüze sosyalleşmeye zorluyor. "Bu bakımdan" diyor Öğünç, "Pub Story kendine özgü bir uygulama... "

PUB STORY ŞİMDİYE KADAR 12 KENTTE 180 ETKİNLİKTE 20 BİN KİŞİ TARAFINDAN OYNANDI. APLİKASYONU İSE UYGULAMA BUGÜNE KADAR 35 BİN KİŞİ TARAFINDAN İNDİRİLDİ.

Pub Story'nin henüz iki yıllık bir mazisi var. Kurucu ortaklardan 28 yaşındaki Hande Aykun, aslında makine mühendisi... 2014'te Münih Teknik Üniversitesi'nden mezun olmuş. Türkiye'ye döndükten sonra mesleğini yapmak istemediğini bu nedenle dijital pazarlama alanında çalıştığını anlatıyor. 2014'te "Postkolik" ekibinde çalıştıktan sonra 2016'da "Tezgahçılar" ekibine katılmış. 31 yaşındaki diğer ortak Bora Öğünç ise Hacettepe felsefe mezunu... Uzun yıllar radyoculuk yaptıktan sonra dijital pazarlamaya yönelen Öğünç, kurumlar için özel atölyeler ve etkinlik tasarımları yapan Tezgahçılar'ın kurucu ortaklarından... Onlar için Tezgahçılar dönemi kritik. Çünkü Pub Story'nin ilhamı, Tezgahçılar içinde düzenlenen bar oyunlarından gelmiş. Zamanla bu oyunun kurgusunu derinleştirmişler. Öğünç,"Oyunu oynayan kişilerin hem yeni insanlarla tanışmasını sağlamak hem de ertesi gün anlatacakları yeni bir hikaye yaratmalarında öncü olmak istiyorduk" diyor.

İş modeli de fikir kadar basit. Para, etkinlikler için satılan biletten kazanılıyor. İlk etkinlik Antalya, Kaş'ta yapılmış. Ama ağırlıklı olarak İstanbul, Ankara ve İzmir'i tercih ediyorlar. Türkiye'nin farklı yerlerinde de etkinlikler yapılmış ancak artık oyunun bir uygulama haline gelmesi farklı kapılar açabilir. Zaten ekibin en çok kafa yorduğu konu uygulama... Ürünü doğru noktada konumlandırmak ve reklam gelirlerini artırmak onlar için önemli bir başlıklar arasında... Bütçe böylece reklamlardan gelen paralarla dönecek.

Sanayi ve Teknoloji Derneği
Industry and Technology Association

inovasyon+

Teknolojik gündemi, ekonomik trendlerle birlikte inceleyerek; haftalık sektörel analizler sunacak inovasyon+ yayın hayatına aPara'da başlıyor. Yatırımcılara yönelik kamu teşviklerinden, endüstrinin dijitalleşme süreçlerine kadar her hafta farklı alanlarda konuların ele alınacağı programda; akademi, kamu ve sanayi dünyasının önemli isimleri de konuk olacak.

Özge Alpay - Yağız Ali Yıldıran

Başkanlık seçimleri, döviz kurlarındaki iş dünyasını temelinden sarsan dalgalanmalar ve daha pek çok şey... Derken bir yılın daha sonuna geldik. Yaşanan onca gelişme bir yana, bu yıl en çok duyduğumuz kelimeler hiç kuşkusuz "yerli" ve "milli" oldu. Çünkü 2018 bizlere; uluslararası pazarlardaki gelişmeler karşısında ancak rekabet gücümüzü sürdürülebilir hale getirirsek dayanabileceğimizi gösterdi. Haliyle, sanayinin önde gelen firmaları bu yıl üniversitelerle eskiye oranla çok daha fazla iş birliği yaparak ar-ge faaliyetlerine hız verdi. Ülkemiz için oldukça önemli olan bu birliktelikte; üniversiteler yenilikçi bilimin üreticisi olurken, sanayi için ise yeni teknolojilerin ve ekonomik büyümenin yaratıcıları demek doğru olacaktır. Üstelik TÜBİTAK başta olmak üzere, pek çok devlet kurumu da bu birlikteliğin sonuna kadar arkasında durdu. Maliye bakanımız Sayın Berat Albayrak başta olmak üzere kabinedeki pek çok ismin "yerli ve milli üretim" konusuna her defasında değinerek bu konuya bakanlıklarca ne denli destek olduklarının altını çizmeleri de cabası. Peki ama bu kapsamda neler yapıldı? Neler yapılıyor? Hatta neler yapılacak? Bu aydan itibaren yayın hayatına başlayan inovasyon+ işte tam da bu konularda izleyicisini bilgilendiriyor. Moderatörlüğünü Şafak Tükle'nin, akademik danışmanlığını ise Dr. Öğretim Görevlisi Volkan Kadir Güngör'ün üstlendiği programda akademi dünyasının değerli isimleri, sanayinin önde gelen markalarının üst düzey temsilcileri ve kamu kuruluşlarının yetkilileri yer alıyor. Programın yapımcılığını ise Sanayi ve Teknoloji Derneği üstleniyor.

Ülkemizde sadece finans alanında öne çıkan blok zinciri teknolojisi eğitim sektöründe nasıl kullanılıyor? Sanayinin dijital dönüşümü denildiğinde ne anlamalıyız? ISO 27001 nedir? İş dünyasını yakından ilgilendiren Mesleki Yeterlilik Belgesi neden bu kadar önemli? Tüm bu soruların yanıtı artık her pazar inovasyon+ 'da !

inovasyon+ 'ya yayın hayatında başarılar! Bizler beğenerek izleyeceğinize inandık, umuyoruz ki yanılmayacağız! Tüm beklentilerinizin gerçekleştiği, sağlık ve huzur dolu bir 2019 olması dileğiyle.. Yeni yılda görüşmek üzere!

Bu bir ilandır.

Sert İniş

Çin'de ekonomik büyüme finansal krizden bu yana en düşük seviyeye indi. Olası bir resesyonun küresel krize öncülük etmesinden korkuluyor.

LEVENT GÜRSES

Çin'deki ekonomik yavaşlamanın tüm dünyayı etkisi altına alacak bir durgunluğa dönüşmesi kaygı yaratırken kimi uzmanlar bu durumu kaçınılmaz olarak nitelendiriyor. İşin kötü yanı ise yavaşlama Çin'in ekonomik tarihindeki en büyük borç stokunun oluştuğu bir döneme denk geldi. Dünyanın ikinci büyük ekonomisinin toplam 34 trilyon doları bulan kamu ve özel kesim borçlarının yanısıra yerel hükümetlerin bilançolarında görülmeyen 5,8 trilyon dolar gizli borcun söz konusu olduğu belirtiliyor.

Çin konusunda kötü haber, ekim sonunda üçüncü çeyrekte gayrisafi milli hasılanın yıllık yüzde 6,5 arttığının açıklanmasıyla geldi. Büyüme hızının 2009 küresel krizinden bu yana en düşük seviyeye inmesi karamsarlığı yaygınlaştırdı.

Üçüncü çeyrek GSYH artış hızı yüzde 6,6 olan beklentilerin ve yılın ilk yarısında gerçekleşen yüzde 6,8'in altındaydı. ABD'nin başlattığı ticaret savaşı Çin ekonomik büyümesini olumsuz yönde etkiledi. Hükümet büyüme verilerini açıklarken bu durumu 'zorlu uluslararası ekonomik ortam' sözleriyle tanımladı.

Büyümedeki düşüşe en önemli katkı sanayi üretimindeki düşüş oldu. Ağustos ayında yüzde 6,1 artan sanayi üretimi eylül ayında ancak yüzde 5,8 yükseldi. Perakende satışlardaki artış da kaygı veriyor. Geçen yılın ilk üç çeyreğinde yüzde 10,4 artan perakende satışlar bu yılın aynı döneminde 9,3 artış gösterebildi. Belirgin bir biçimde inişte olan otomobil satışları da eylül itibarıyla üç aydır art arda düşüş kaydetti. Çin otomobil pazarında son 30 yıldır ilk kez bu yıl daralma bekleniyor.

İmalat Sanayi Satın Alma Yöneticileri Endeksi eylülde 50,8 iken ekimde 50,2'ye düştü. Bu veri de imalat sanayindeki yavaşlamayı gösteriyor. Hong Kong merkezli Mizhou Securities'in Asya ekonomisti Serena Zhou, satın alma verisinin beklentilerin altında geldiğini vurgulayarak "İç talepteki yavaşlama ve artan ticari tan-

siyon nedeniyle ihracata dayalı yeni siparişlerde ve fabrikaların üretiminde belirgin bir azalma bekliyoruz" diye konuşuyor. Citigroup ekonomisti Xiaowen Jin ise şirketlerin ticaret savaşıyla oluşan geleceğe yönelik ümitsizliği kesin bir şekilde hissettiğini belirtiyor.

Aslına bakılırsa ABD Başkanı Trump'ın Çin ürünlerine ek gümrük vergisi koymasıyla başlayan ticaret savaşına rağmen Çin'in ihracatında artış yaşandı. Ancak bunun ABD'nin daha da artması muhtemel gümrük tarifelerinden kaçınmak için gümrüklere yapılan ön yüklemeden kaynaklandığı belirtiliyor. Ekim ayında yüzde 11 seviyesinde beklenen ihracat artışı eylülde yüzde 14,5'in de üzerine çıkarak yüzde 15,6 oldu.

Trump yönetimi 50 milyar dolar değerinde Çin ürününe koyduğu yüzde 25 ek gümrük tarifesinin yanında ağırlıklı olarak tüketim ürünü olan 200 milyar dolar değerinde mala da yüzde 10 gümrük vergisi getirdi. Ayrıca Çin'i 250 milyar dolar değerinde diğer ürünlere de ek vergi getirmekle tehdit ediyor -ki bu da Çin'in ABD'ye yaptığı ihracıtın neredeyse tümü demek.

Şiddetlenen ticaret savaşı, üretim cephesinde vites düşürülmesine neden olurken Çin ekonomisinin ABD'ye ihracata aşırı derecede hassas olduğunu savunanların görüşü doğru çıkacağa benziyor. Borsadaki karamsar hava bunun bir göstergesi. Şanghay Borsası endeksinde yılbaşından bu yana yüzde 25'e varan düşüş ekonomi yönetiminde de kaygı yaratıyor. Borsadaki kayıp Paris Borsası'nın toplam piyasa değerine eşit olan toplam 3 trilyon dolara ulaştı.

Bu nedenle düşük büyüme verisinin açıklanmasından kısa bir süre önce üç üst düzey kamu görevlisi-merkez bankası başkanı, menkul değerler düzenleme kurumu başkanı ve bankacılık sektörü sorumlusu- yatırımcıları sakin olmaya çağırdı. Çin Merkez Bankası Başkanı Yi Gang, borsadaki normal dışı dalgalanmaların ekonomik göstergeleri yansıtmadığını ve ülkenin istikrarlı bir finansal sisteme sahip olduğunu söyledi.

Ancak Çin ekonomisinin zayıflığı sadece ABD ile ticaret savaşından kaynaklanmıyor. Son 10 yılda pervasız bir şekilde artan banka kredileri ekonominin son zamanlarda savunmasız hale gelmesinin başlıca nedeni... Çin ekonomisi son yıllarda yüksek büyüme hedeflerine bu yoğun kredi enjeksiyonunu kullanarak ulaştı. Fakat kredi büyümesi 2017'den itibaren yavaşlamaya başladı. Bu da Çin ekonomisinin frene basmasının temel nedenlerinden biri oldu.

Aralarında IMF eski başekonomisti Harvard Üniversitesi ekonomi profesörü Kenneth Rogoff'un da bulunduğu birçok ekonomist, Çin'in kaçınılmaz olarak bir durgunluğa gireceğini ve bunun bir finansal krizle daha da şiddetleneceğini savunuyor.

Çin'de küresel ekonomiyi de etkileyecek bir resesyonun yaklaştığını savunanlar, ABD-Çin ticaret savaşı, kredi stokundaki aşırı artış ve milli gelirin yüzde 250'sini aşan yüklü borçlanmanın fitili ateşleyebileceğini vurguluyor. Kredi derecelendirme kuruluşu S&P geçen ay yayımladığı raporda Çin'in 'muazzam kredi riski altında dev bir borç buzdağı' ile yüzyüze kalabileceğini belirterek yerel hükümetler tarafından finanse edilen altyapı projelerinin bilançolarda gösterilmeyen borç yükünün 5,8 trilyon dolara ulaştığını vurguladı.

Çin'de bir ekonomik durgunluğu tetikleyecek ve derinleştirecek şu unsurlara da dikkat çekiliyor:

• Kalıcı finansal riskler: Finansal yasal düzenleme hamlesi devam ederken yasal ola-

BOMBA MI YÖNETİLEBİLİR YAN ÜRÜN MÜ?

Buzdağı diyen de var korku filmi diyen de... Bomba ya da cehenneme giden yol da olabilir. Çin'in 34 trilyon doları bulan kamu ve özel sektör borcu gerçekten küresel ekonomiye patlayıcı bir tehdit oluşturuyor. Ancak kimilerine göre dünyanın en büyük ikinci ekonomisindeki patlamanın yarattığı yönetilebilir bir yan ürün... Çin yönetimi kesin bir veri açıklamasa da son yedi yılda borç stoku dörde katlanarak gayrisafi yurtiçi hasılanın yüzde 266'sına çıktı. 2008 yılında bu oran yüzde 162'ydi.

Yılda ortalama yüzde 20 hızla ilerleyen kredi hacminin büyümesi beraberinde borç stokunun artmasını getiriyor. Şirket borçlarının GSYİH'ya oranı yüzde 166 iken kamu borcunun oranı yüzde 46, hanehalkının ise yüzde 44 seviyesinde... Özellikle düşük faiz oranıyla dolar bazında borçlanan Çinli müteahhitlerin, şirketlerin ve yatırımcıların ABD Merkez Bankası'nın (FED) faiz artırımları ve güçlü dolar nedeniyle ödeme güçlüğüne girmeleri bekleniyor. Daiwa Capital Markets'in kıdemli ekonomisti Kevin Lai, 3 trilyon dolara ulaşan dolar bazında özel kesim borçlanmasının büyük bir finansal krize neden olabileceğini vurguluyor.

rak kontrol altına alınan eski gölge ekonomi unsurlarının yerine yenileri çıkıveriyor. Diğer yandan gayrimenkul fiyatları yükselmeye devam ediyor.

• Parasal dengesizlikler: Parasal likiditeyi finansal sistemi desteklemek için kullanma stratejisi yeni yasal düzenlemelerin tam ortasında uygulanırken FED'in parasal sıkılaştırması ile yuan'n değer kaybı ve sermaye kontrollerinin yeniden gündeme gelmesi süreçleri de aynı anda sürüyor. Hükümet ve merkez bankası finansal likiditeyi artırmak için çeşitli önlemler uyguluyor. Bunlar arasında hanehalkına vergi muafiyetleri ve ihracatçılara finansal destek yer alsa da ekonomide belirgin bir ivmelendirme yaratamadı.

• Jeopolitik durum: Trump'ın başkanlığından önce de Çin ve ABD ciddi anlamda rakip küresel güç olmayı sürdürüyordu. Çin'in değer zincirini büyütmesi ve alternatif bir model öne sürmesi çekişmeyi tırmandırıyor.

• Sosyal huzursuzluk: Halka düşük büyüme ile birlikte reel gelir kaybını ve yüksek iflas riskini kabul ettirmek oldukça zor olacak. Eskiden Çinli yöneticiler sosyal istikrar için yüzde sekiz büyüme gerektiğini öngörüyordu.

• Yabancı yatırımcının azalması: Sermaye kontrollerinden kaçınılacağı konusundaki açıklamalara rağmen yuan kullanmayı kabul ederek Çin'e yatırım yapmayı planlayan yabancı yatırımcı sayısı giderek düşüyor.

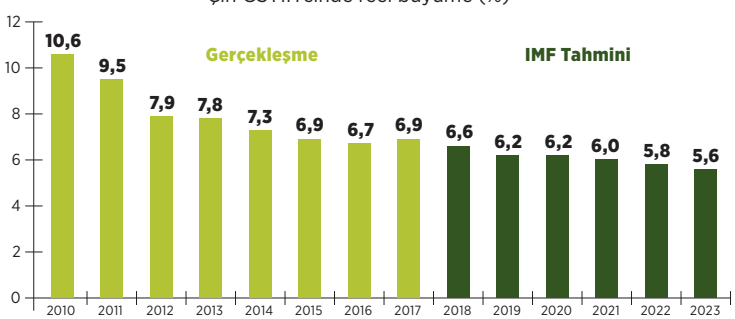
• Sosyal yeniden yapılanma: Ağır bir resesyonun ardından dev Çin ekonomisini yeniden dengeye oturtmak, iç tüketimi canlandırmak, hizmetler ve imalat sanayini yeniden yapılandırmak, kamu kuruluşlarında reform yapmak ve sermaye piyasalarına derinlik kazandırmak yıllar alabilir.

Bir başka önemli sorun ise Çin Yuanı'nın dolar karşısında hızlanan değer kaybı. Ticaret savaşları, FED'in faiz artırımı ve Çin Merkez Bankası'nın yavaşlayan ekonomik büyümeyi hızlandırmak için faiz indirimine gideceği beklentisi yuan'ın değer kaybetmesine neden oluyor. 19 Kasım itibarıyla Çin Yuanı dolar karşısında son 10 yılın en düşük seviyesini görerek 6,94'e indi. Yuan yılbaşından bu yana yüzde 6,5 değer yitirmiş oldu. Ekim sonunda 6,97'ye kadar düşen yuan'ın kritik yedi seviyesinin de altına ineceği tahmin ediliyor.

Yatırım bankası Goldman Sachs, yuan'ın önümüzdeki altı ayda daha da zayıflayacağını tahmin ediyor. Goldman Sachs'ın Asya makro araştırma bölümü eş başkanı Timothy Moe, yuan'ın dolar karşısında psikolojik sınır olan yedi seviyesinin altına inerek 7,1'e düşmesini beklediklerini vurguladı. Yuan'ın değerinde keskin bir düşüş veya bir devalüasyon, kısa vadede Çinli ihracatçıların işine yarasa da küresel ekonomiyi deflasyonist bir kargaşaya sürüklemesi ihtimali oldukça kuvvetli...

BÜYÜK ÇİN YAVAŞLAMASI

Çin GSYİH'sinde reel büyüme (%)



KAYNAK: DÜNYA BANKASI, IMF

ŞOK DALGALARI YAYILACAK

Çin ekonomisinde olası bir ekonomik yavaşlama sadece bu dev mekanizmada değil şok dalgaları halinde küresel ekonomide de hissedilecek. Çin'in yavaşlaması, küresel talepte ciddi bir azalmaya neden olarak tüm ekonomileri etkileyecek. Ancak en şiddetli sıkıntı Asya bölgesindeki ticaret ortaklarını ve en büyük ticaret ortağı ABD'yi incitecek. Ayrıca olası bir yavaşlamanın uluslararası piyasalar üzerindeki etkisi Çin sermaye piyasasından daha büyük olabilir. Sinirli küresel yatırımcıların yaratacağı panik havasıyla daha da kötüye gidebilir.

Harvard Üniversitesi'nden Kenneth Rogoff, Çin'in yavaşlamasının küresel faiz oranlarının daha da artmasına neden olabileceğini belirterek, "Asya'ya yayılan bir Çin yavaşlaması, küresel reel faiz oranlarının düşmesine yol açmak yerine özellikle Asya merkez bankalarının rezervlerindeki azalma nedeniyle daha yüksek faiz oranlarına neden olabilir" diyor.

Peki, Çin'in olası bir resesyondan kaçınmak için hangi reformları yapması gerekiyor?

• Çin'in iç talebi artırmak için altyapı yatırımlarına hız vermek gibi kısa vadeli önlemlere ihtiyacı var. Ancak bu da yerel hükümetlerin daha fazla gölge kredi kulanması demek. Bu sorunun çözümü için ise yapısal reformlara odaklanılmalı.

• Son 40 yıldır inanılmaz Çin büyümesinin ana kaynağı olan özel firmaların rekabet edebilirliği verimli bir ekonomik yönetişim ile yeniden güçlendirilmeli.

• Ticaret ve yatırım tarafında ise Pekin yönetiminin yerli ve yabancı firmalar arasında işbirliği, sözleşme müzakeresi, teknoloji transferi gibi konularda gerekli yasal düzenlemeleri gerçekleştirirken 'devlet tarafsızlığı' ilkesini uygulaması gerekiyor. Ayrıca yabancı firmaların ticaret ve yatırımları için engelleri azaltmayı sürdürmesi ve yabancı finans şirketlerine uygulanan kısıtlamaların gevşetilmesi gerekiyor.

• Çin'in acilen ihtiyacı olan bir başka yapısal reform ise çalışma yaşamının hızla esnekleştirilmesi... Çin ekonomisini rahatlatmak için kurumlar, gelir ve katma değer vergileri oranlarında geçici olarak indirime gidilmesi gerekiyor.

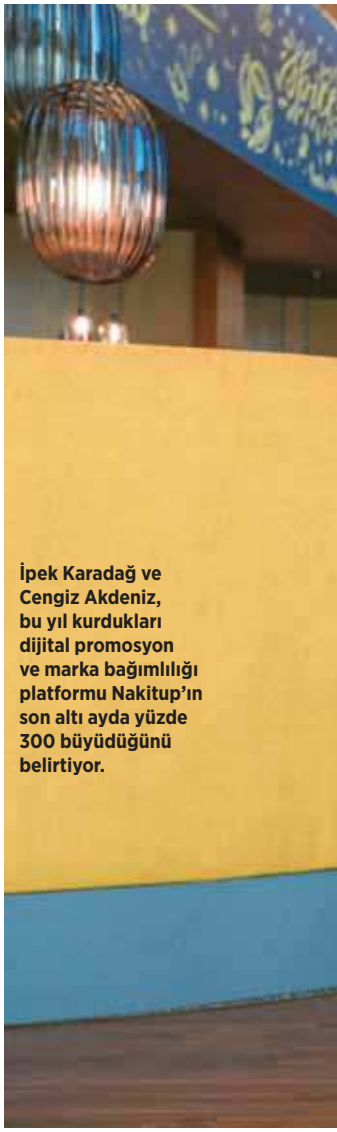
ERP ÇÖZÜMLERİMİZ İLE
FİRMANIZI GELECEĞE TAŞIYIN.
ENDÜSTRİ
4.0
Hangi sektörde olursanız olun, çözümlerimiz ile sizi de başarıya taşıyoruz:
Advertising & Promotion // Automotive // Aviation & Defense // Building // Chemicals & Paint // Cooling & Heating // Construction Materials // Education // Electronics // Energy // Food // Furniture & Wood Processing // Geology // Glass Processing // Import & Export // Jewelry // Leather // Logistics // Machinery & Industrial Automation // Medical // Metal // Mining // Packaging // Plastic // Retail // Service & Maintenance // Textile & Garment // Tourism
Detaylı Bilgi İçin:
www.caniaserp.com
/caniasERP
canias ERP

NAKİTUP

Kıymetli Veri

Tüketici eğilim ve alışkanlıklarını tespit uğruna milyonlarca dolar harcayan şirketler var oldukça, bu veriyi sağlayacak olanın yolu açık görünüyor.

NUREFŞAN KUTLU



İpek Karadağ ve Cengiz Akdeniz, bu yıl kurdukları dijital promosyon ve marka bağımlılığı platformu Nakitup'ın son altı ayda yüzde 300 büyüdüğünü belirtiyor.

Tüketicilerin alım kararlarını etkileyen temel güdü nedir? Ürünün markası mı fiyatı mı yoksa markette bulunduğu stant mı? Bu milyon dolarlık soru ve markalar işte tam olarak bunun cevabını öğrenmek için araştırma şirketlerine her yıl tonlarca para döküyor. Zira müşteri davranışlarını çözmek markaların satışlarını, verimini, ürün çeşitlerini, üretim oranlarını, karlılığını ve bir sonraki adımlarını belirleyen en önemli etken... 20 yılı aşkın bir süredir perakende sektöründe çalışan İpek Karadağ ve Cengiz Akdeniz'in kurduğu fintek girişimi Nakitup'ın çıkış noktası da markaların bu bilgi ihtiyacı. Gerçek tüketici verisi elde etmek ve marka ile tüketici arasında etkileşim yaratacak bir platform kurmak amacıyla 2016'nın sonunda kuruldu. Nakitup, kullanıcılarına yaptığı alışverişler üzerinden belirli oranlarda nakit para iadesi sağlıyor; bunun için aldıkları ürünlerin barkodunun ve fişinin fotoğrafını çekip göndermelerini istiyor. Karşılığında ise aldıkları kampanyalı ürünlere verdikleri ücretin bir kısmını geri ödüyor. Bugüne kadar 80 binin üzerinde indirilen uygulamada toplam 65 bin liraya yakın geri ödeme yapıldı. Bir kişiye yapılan geri ödeme miktarı ise bin liraya kadar çıktı.

Bu model yeni dönemde ise Albaraka Türk'ten alınacak yatırımla hem Türkiye pazarında büyüme hem de yurtdışına açılma hedefi var.

ABD'de 2011'de kurulan geri ödeme (cash-back) uygulaması Ibotta, yedi senede beş farklı yatırım turunda toplam 85 milyon dolar yatırım aldı. Amerika'da oldukça popüler olan geri ödeme platformlarının ilki olan şirket, Nakitup için de rol modeldi. İpek Karadağ ve Cengiz Akdeniz 2015'de perakende sektöründeki ihtiyacı görüp "Projekte edilmemiş, sayısal sınıflandırmaya teslim edilmemiş gerçek tüketici verisine nasıl ulaşabiliriz?" sorusunun cevabını aramaya başladıklarında para iadesi uygulamalarını inceleyerek işe başlamış. Birçok uygulamayı inceleyen ikili, İbotta'yı referans noktası seçmiş. Daha sonra ise farklılaşarak kendi hikayelerini yazmış. Karadağ "İbotta bize ilham veren, tetikleyen bir oyuncu fakat hikaye herkes için farklı çalışıyor" diyor, "Biz birçok küresel örneğe baktık ama kendi lokal hikayemizi yazmaya çalıştık" diye de ekliyor. Türk insanın nakit alışkanlıkları da Nakitup'ın ortaya çıkışında etkili oluyor. Akdeniz'e göre "Türk insanı nakit parayı sever. Nakde dokunmak ister. O yüzden yastık altı parası diye bir alışkanlığımız var". Nakitup'a olan ilginin, bu alışkanlığın yansıması olduğunu düşünüyor.

Nakitup halihazırda hem online alışverişlerde hem de offline olarak perakende noktalarından yapılan alışverişlerde kullanıcılarına hizmet veriyor. Fakat birçok platformun aksine ilk olarak offline alışverişler üzerinden hizmet vermeye başladı. Hatta 2018'in ekim ayına kadar sadece o alana odaklandı. Hızlı tüketim ürünleri (FMCG) sektörü ilk hedefleri oldu. Kullanıcılar satış noktalarında aldıkları ürünlerin barkodunun ve fişinin fotoğrafını çekerek uygulamaya gönderdiklerinde belirli oranlarda nakit geri dönüş almaya başladı. Bu noktada iki farklı yol izlendi. İlk olarak markalara yönelik kampanyalar yapıldı. Markalarla belirli bir komisyon ile işbirliği anlaşmaları yapıldı. Anlaşmalı markalardan yapılan kahve, deterjan ya da un gibi hızlı

FOTOĞRAF: ŞEREF YILMAZ

tüketim ürünleri alışverişlerinde müşterilere geri ödeme yapılmaya başlandı. Bir de satış noktalarına yönelik kampanyalar var. Happy Center gibi marketlerle anlaşan Nakitup, toplam alışverişin bir miktarını fişlerini göndermeleri karşılığında kullanıcılara geri ödüyor. Akdeniz, ilk aşamada hızlı tüketim ürünlerine odaklanmalarını 'alışkanlık yaratma' ihtiyacına bağlıyor. "Her gün yiyecek, içecek ya da temizlik ürünleri alabilirsiniz" diyor Akdeniz, "Uygulamayı hızlı tüketim ürünlerinin fişlerini yükleyerek her gün kullanabilirler. Bu bir alışkanlık haline gelsin istedik. Üç ayda bir alacağı bir ürün üzerinden bu alışkanlığı yakalamak çok zor olurdu."

Ürünün büyüme ihtiyacı ve sektördeki rakiplerle rekabette geri kalmama motivasyonu ise Nakitup'ı online alışverişte de aksiyon almaya itti. Ekim ayında ilk olarak sekiz online mağazayla başlayan uygulama şu anda 20'nin üzerinde kurumla çalışıyor. Online alışverişte sektörler de oldukça çeşitli. Sadece hızlı tüketim ürünlerinde para iadesi yapılmıyor. Migros Sanal Market, Trendyol, Morhipo, Koton, Domino's Pizza, Udemy, MediaMarkt ve Boyner gibi giyimden teknolojiye birçok sektörde yapılan alışverişlerden para iadesi sağlanıyor.

Nakitup'ın ilk andan itibaren sektörde farklılaşmasını sağlayan rekabet stratejisi üç katmandan oluşuyor. Nakitup'ın rekabet stratejilerinin ilkini direk para iadesi ile piyasaya giriş yapması oluşturuyor. Türkiye'de sadakat platformları ya da dijital promosyon ve marka bağımlılığı platformları olarak bilinen Nakitup benzeri birçok uygulama var. Qumpara, Çek Kazan, Just Snap ve Barn gibi uygulamalar kullanıcılarına alışverişleri karşılığında puan, promosyon, indirim çeki, sürpriz hediyeler veya ödüller veriyor. Fakat direkt nakit ödeme yapan kuruluş sayısı oldukça az. Doğu Avrupa menşeli Artıway, Türkiye'de nakit ödemeyi başlatan şirketlerden biri... Hatta büyük bir

NAKİTUP, ALBARAKA TÜRK'TEN ALACAĞI YATIRIMLA TÜRKİYE PAZARINDA BÜYÜMENİN VE 2019'DA YURTDIŞINA AÇILMANIN PEŞİNDE..

pazar payına da sahip. Nakitup ise direkt para iadesi fikrini hayata geçiren ilk yerli uygulama. Karadağ, "Pazardaki oyuncular promosyonu promosyonla destekliyorlardı. Biz oyunu dönüştürdük. Müşterilerin karar mekanizmasına müdahale etmeden kazandığı parayı nasıl istiyorsa öyle harcamasına imkan verdik" diyor.

Farklılaştıkları diğer nokta ise markalara sağladıkları fayda. Nakitup markalara ya da kurucuların deyimiyle "program ortaklarına" yapay zeka ve derin öğrenme teknolojilerini kullanarak bir veri altyapısı sağlıyor. Hatta gelirlerinin büyük bir kısmını da bu teknoloji hizmeti üzerinden sağlıyor. "Biz markaya bir hikaye ile gidiyoruz" diyor Karadağ, "Hepimiz aynı kitleyi konuşuyoruz. Hedefimiz gerçek pazarda para harcayan kitle. Ama burada bir hikaye var. A profil ile B profilin satın alma kararlarını tetikleyen sebepler farklı. Perakende sektörünün bu hikayeyi analiz etmesi gerekiyor." Nakitup kullanıcıların davranış biçimlerini analiz ederek veriye dönüştürüyor. Hangi ürünlere yapılan kampanyanın daha faydalı olduğu ve hangi profildeki kullanıcıların hangi ürünleri satın aldığını belirten tanımlayıcı bir veri seti oluşturuluyor. Oluşturulan veri seti ise anlaşma yapılan markaya rapor olarak sunuluyor. Karadağ, "Markalara hem satışlarını artırabilecekleri hem de tüketiciyle etkileşim içerisinde olabilecekleri bir ortam yaratıyoruz" diyor hatta uygulamada yapacakları kampanyalarla perakende satış noktalarında trafiği arttırabileceklerini bile söylüyor.

Nakitup'ı diğer sadakat platformlarından ayıran en önemli özelliği ise kendini bir fintek olarak tanımlaması... Nakitup'ın uzun vadeli hedefleri arasında finans sektörü var. Albaraka Türk'ün uygulamaya yatırım yapmasının en büyük nedeni de platformun finans sektöründeki potansiyelini görmüş olması. "Omurgasında yapay zekayı barındıran yüzünü fintek tarafına çevirmiş bir sadakat platformu" olarak kendilerini tanımlayan kurucuların hedefleri ise ileride kendi ödeme sistemlerini hayata geçirerek tüketiciye 360 derece hizmet verebilecek bir yapıya dönüşmek... Öte yandan ellerindeki verilerle finans sektörüyle ortak çalışma planları da var. Tüketicinin gönderdiği fişler üzerinden yaşam evrelerini takip edebildiklerini belirten Karadağ, "Bankalar ve sigorta şirketleri kullanıcıların yaşam evrelerini bilmek ve buna uygun kampanyalarla müşterilerine gitmek istiyor. Biz bu veriyi sağlayabiliriz" diyor.

Şu ana kadar kendi kaynakları ile yoluna devam eden Nakitup'ı alacağı yatırımla birlikte yeni bir süreç bekliyor. Şirket önce Türkiye pazarında büyümeye odaklanacak. Hedef 270 milyar liralık hızlı tüketim pazarının yüzde 1'ine ulaşmak... Öte yandan Nakitup kurucularının gözü yurtdışında. "Nasıl ki Türkiye'de bu işi analiz ederek başladık, sonra büyük resmi gördük, şimdi de yurtdışında bir resim görüyoruz" diyor Karadağ, yurtdışında Türk tüketicisinin davranış parametrelerine benzer özellikleri olan ülkeleri hedeflediklerini de ekliyor. Bu ülkeler arasında İspanya, Dubai, Türki Cumhuriyetler ve Balkanlar yer alıyor. Önümüzdeki yıl bu ülkelerin en az bir tanesinde faaliyete başlamak için çalışmaları sürüyor.

Nakitup oldukça yeni fakat kurucularının deyimiyle "cesur" bir girişim... Türkiye'de yeni yeni oluşan bir sektörün de ilk oyuncularından... Sadakat platformları Türkiye'de de diğer ülkelerdeki kadar büyür mü, henüz net birşey söylemek için çok erken olsa da gelecek vaat ettiği bir gerçek. Nakitup ise eğer planladığı gibi büyüme adımlarını atarsa öne çıkan şirketlerinden olmaya aday. Kurucuların kendine güveni, tecrübeleri ve attıkları sağlam adımlar şirketin geleceği için umut veriyor.

NAKİTUP NASIL ÇALIŞIYOR?

Nakitup uygulamasını Appstore ya da Playstore'dan indirdikten sonra kayıt olmanız gerekiyor. Kayıt olduktan sonra ise eğer offline olarak alışveriş yapacaksanız alışverişe çıkacağınız zaman her seferinde önce para iadesi kilidini açıyorsunuz. Alışverişinizi yaptıktan sonra ise Nakitup uygulamasında kampanya dahilinde olan ürünlerin barkodunun ve fişinin fotoğrafını çekerek uygulamaya yüklüyorsunuz. Nakitup yapay zeka teknolojisini kullanarak barkodunu okuttuğunuz ürünün fişte olup olmadığını belirliyor. Eğer var olduğunu tespit ederse kampanyalı üründe belirtilen miktarı (25 kuruş, 1 lira, 2 lira gibi) 48 saat içinde Nakitup hesabınıza aktarıyor. Nakitup hesabınızda biriken para 25 liraya ulaştığında ise parayı banka hesabınıza aktarabiliyorsunuz.

Öte yandan dolandırıcılık ve sahtekarlığın önüne geçmek için çeşitli önlemler de var. Mağaza içinden barkod veya fiş göndermek yasak.

Uygulamanın teknolojik altyapısında bütün satış noktalarının adresleri yer alıyor. Dolayısıyla müşteri barkodun ve fişin fotoğrafını çektiği anda lokasyonuna bakarak mağaza içinde olup olmadığı tespit edilebiliyor. Eğer mağaza içindeyse sistem bunu algılayarak kullanıcıya uyarı gönderiyor ve para iadesini onaylamıyor.

Online alışverişlerde ise uygulama üzerinden mobil alışveriş kısmına girmeniz gerekiyor. Oradan alışveriş yapacağınız mağazaya tıkladığınızda mağazanın İnternet sitesine yönlendiriliyorsunuz. Bu yönlendirme üzerinden yaptığınız alışverişlerde ise belirli oranlarda indirim ve para iadesi alıyorsunuz.

A·101
HARCA
HARCA
BİTMEZ

8000
MARKET OLUNCA

DÜN, BUGÜN, YARIN
HEP UCUZ

Satın Alma Zamanı

Gelişen piyasalar küresel parasal sıkılaşma, borçlarındaki artış ve makroekonomik dengesizlikten kaynaklanan sermaye çıkışına rağmen yavaş yavaş 'düşük riskli' bölgeye geliyor. Portföylerde iyice ucuzlayan gelişenleri artırma dönemi başladı.

LEVENT GÜRSES

Ünlü yatırım gurusu Mark Mobius, "Gelişmekte olan piyasalar çok ucuz, yatırım fırsatı var" deyince gözler yılbaşından bu yana inişte olan gelişen piyasalara çevrildi. Gelişen piyasaları çok iyi bilen Mobius, satış dalgasının alım fırsatı yarattığını, bazı ülkelerin hisse senedi fiyatları ve para birimlerinde değer artışı başladığını ve bunun en önemli nedeninin ABD Doları'nın istikrara kavuşmaya başlaması olduğunu vurguladı. Başta Brezilya olmak üzere Latin Amerika ile Çin'deki küçük ve orta boy şirketler ile büyüme hızı Çin'i geçen Hindistan piyasalarını yatırımcılara öneren Mobius, Asya'da Endonezya, Tayland ve Malezya'nın da ilgi çekici olduğunu söyledi.

Mobius'un bu açıklaması, Wall Street'te özellikle teknoloji hisselerinde başlayan düşüş ile alevlenen, "Ge-

lişenlere yatırım zamanı geldi mi?" tartışmasını iyice gündeme taşıdı.

2017'de yükselişte olan gelişen piyasalar bu yıl artan faiz oranları, doların değer kazanması, ticaret savaşı, Çin'in ekonomik yavaşlaması gibi nedenlerle 2018'i kayıp bir yıl olarak geride bırakıyor. 24 ülkeden büyük ve orta sermayeli onlarca şirketi izleyen MSCI Gelişen Piyasalar Endeksi yılbaşından 16 Kasım'a kadar yüzde 22 geriledi. Ancak artık çoğu yatırım uzmanları aşırı derecede değer yitiren güçlü şirketlere uzun vadeli yatırım zamanı geldiğini vurguluyor. Özellikle 2019'da gelişen piyasaların yıldızının parlayacağı belirtiliyor. Yatırımcı tercihi de bu yönde... Bank of America Merrill Lynch'in yaptığı son ankete göre yatırımcıların portföylerindeki gelişen hisse senetlerinin payı ekim ayında yüzde beş iken kasımda yüzde 13'e çıktı.

Gelişen piyasaların sorunları şubat ayında doların değer kazanmasıyla başladı. Çin Yuanı'nın inişe geçmesi Asya'yı vururken Hindistan ve Endonezya gibi ülkeleri yükselen petrol fiyatları vurdu. Arjantin ve Türkiye de gelişen ülkelerden hızlanan sermaye çıkışından en çok etkilenen ülkeler arasında yer aldı.

Arasında Mark Mobius'un da bulunduğu birçok uzman bu yıl petrol fiyatlarının varil başına 100 doları bulacağını ve gelişenlerin daha da olumsuz etkileneceğini tahmin etmişti ancak fiyatların bu seviyeye ulaşmaması birçok ekonominin büyük hasar almamasını sağladı. Petrol fiyatlarının gerilemesi Asya'daki net petrol ithalatçısı ekonomilere önemli katkı sağlarken ticaret savaşı cephesinde Çin ve ABD'nin müzakerelere başlayacağı yönündeki beklentiler de olumlu havayı destekliyor.

MSCI Gelişen Piyasalar Endeksi, Ocak 2016'dan 2017 sonuna kadar dolar bazında yüzde 85 yükselerek aynı dönemde S&P 500 Endeksi'ni 31 puan geride bıraktı. Ancak 26 Ocak'ta zirveye ulaştıktan sonra düşüş başladı ve endeks bu yıl S&P 500'ün performansına yaklaşamadı.

Bu dönemin geride kaldığı yolunda sinyaller artıyor. Dünyanın en büyük yatırım bankası Blackstone'a bağlı Private Wealth Solutions Group'un Başkan Yardımcısı Byron Wien, "Gelişmekte olanlar gerçekten çok ucuzladı, çekici hale geldiler. Buradan alım yapılabilir, düşen bir bıçağı yakalamak gibi" diyor. Ancak burada dikkat edilmesi gereken nokta gelişen ekonomilerden sermaye çıkışının devam ettiği gerçeği... Uluslararası Finans Enstitüsü (IIF) verilerine göre uluslararası yatırımcılar gelişen piyasalardan ekim ayında net 7,6 milyar dolar çektiler. Ağustos ve eylül ayındaki net girişlerden sonra ekim ayındaki net çıkış beklenmedik bir gelişme oldu. Sermaye çıkışı yatırımcıların kaygılarının devam ettiğini gösteriyor. Gelişen piyasalara eylülde net 9,8; ağustosta ise net 5,9 milyar dolar giriş olmuştu. Ancak ekim ayında yatırımcılar gelişen piyasa yatırım araçlarından 17,1 milyar dolar çektiler. Bu 2005 yılından bu yana görülen en yüksek dördüncü sermaye çıkışı oldu. Bu miktardaki sermaye çıkışına karşılık 9,5 milyar dolarlık sermaye girişi oldu.

Bir diğer önemli nokta ise FED'in faiz artırımlarına 2019'da ara vereceği yönündeki beklentiler... FED Başkanı Jerome Powell'ın

2018'DE GELİŞEN PARA BİRİMLERİNİN PERFORMANSI

(Yılbaşından 16 Kasım'a kadar ABD Doları karşısında değişim, %)

ÜLKE	%
Arjantin Pesosu	-48.2
Türk Lirası	-28.6
Rus Rublesi	-12.1
Brezilya Reali	-11.8
G. Afrika Randı	-11.8
Hindistan Rupesi	-10.9
Polonya Zlotisi	-7.9
Macar Forinti	-7.7
Endonezya Rupiası	-7.0
Çek Koronası	-6.3
Çin Yuanı	-6.3
Kolombiye Pesosu	-6.0
G. Kore Wonu	-5.2
Romanya Levası	-4.6
Tayvan Doları	-4.0
Meksika Pesosu	-3.6
Malezya Ringgiti	-3.4
Singapur Doları	-2.5
Tayland Bahtı	-1.2
Mısır Poundu	-0.7
Hong Kong Doları	-0.2
S. Arabistan Riyali	0.0
Nijerya Nairası	0.1
Kenya Şilini	0.4
Ukrayna Grivnası	1.5

KAYNAK: THOMSON REUTERS

İSTİKRAR 2019'DA KAPIYI ÇALACAK

Yatırım bankaları 2019'da gelişmekte olan ülkelerin hisse senetleri, para birimleri ve tahvillerinde canlanma bekliyor. Goldman Sachs, önümüzdeki yıl hisse senetlerinde dolar bazında ortalama yüzde 12 artış beklerken para birimlerinin dolar karşısında ortalama yüzde iki değerleneceğini öngörüyor. Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's'in 2019 beklentileri raporunda ise makroekonomik dengesizlikler, politik riskler ve kredi stresi devam etse de gelişen ülkelerin büyük ölçüde istikrarlı bir yıl geçireceği vurgulandı. Moody's, Asya Pasifik bölgesinde en önemli risklerin ticaret savaşları ve sıkılaşan para politikaları olacağını bildirirken Latin Amerika ekonomilerinin 2016-2017'deki düşük büyümeden sonra canlanmaya başlayacağını öngörüyor.

Capital Economics ise gelişen ekonomilerde bu yılın dördüncü çeyreğinde başlayan canlanmanın gelecek yıla da yayılacağını, tüketimdeki yavaşlamanın ise ihracattaki güçlü artış ile telafi edileceğini vurguladı. Orta ve Doğu Avrupa'daki gelişenlerde beklentilerin üzerinde büyüme tahmin eden Capital Economics, gelişen ülkelerde tüketimde ve özellikle otomobil satışlarında azalma görüleceğini ancak bunun olumsuz etkilerinin düşük kurların da desteğiyle artacak ihracat ile azaltılacağını belirtti.

Derin bir resesyondan çıkan Brezilya'nın yüksek döviz rezervleri, Güney Afrika'nın ise yeniden büyümeyi sağlamak için faiz oranlarını düşürmesi dikkat çekiyor.

ekonomiyi canlandırmak için bazı politikaların azaltılabileceğini söylemesi bu yönde bir sinyal olarak yorumlanıyor. Portföyünde 50 milyar euro bulunan Carmignac'ın müdürü Didier Saint-Georges, "Yatırımcılar FED'in havlu attığını anladığında zaman kaybetmeden gelişen piyasalara dönüşü başlatacaktır. Ancak şu anda değil" diye konuşuyor. Kuşkusuz gelişen piyasalara girişin yoğunlaşması için başka faktörler de gerekiyor. Bunların en önemlisi küresel ekonomik büyümenin net bir şekilde ivme kazanması ve gelişenlerin de buna ayak uydurması. Diğeri ise hisse senetlerinin değerleri. Birçok gelişen ülkenin para birimi tarihi olarak fazlasıyla düşük noktada. Dolayısıyla dolar bazında fiyat-kazanç oranları da oldukça düşük.

Ancak bu seviyeler şimdilik yeterli görülmüyor. 1,5 trilyon euro'yu yöneten Avrupa'nın en büyük fon yönetim şirketi Amundi'den Pascal Blanque, bu seviyelerin güçlü alım için yeterli olmadığını belirterek "Gelişenler geri dönüş için yeteri kadar ucuz değil ancak bunu çok yakında görebiliriz. Belki biraz daha düşüş olabilir" diyor.

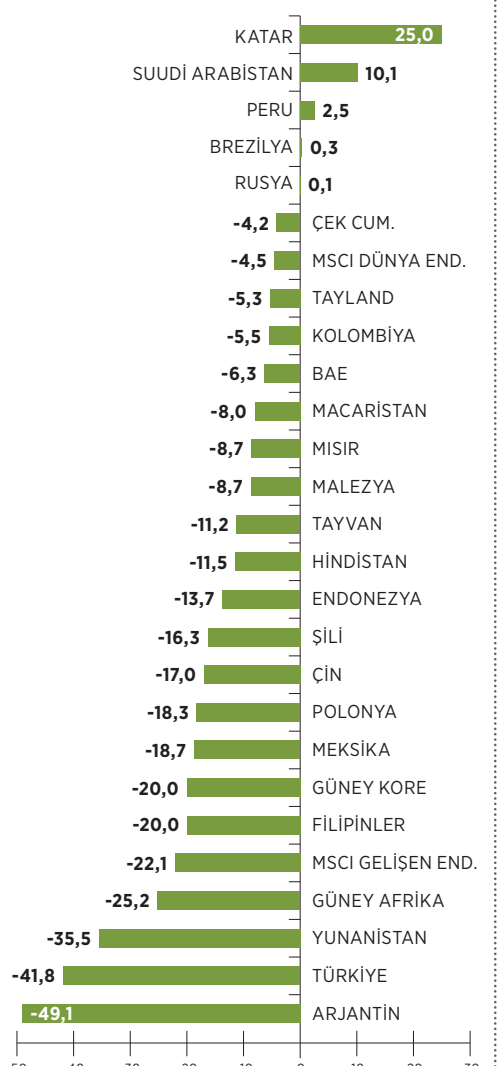
Bu arada bazı ülkelerde de reform beklentileri var. Örneğin Brezilya'da sağ kesimin adayı Jair Bolsonaro'nun ekimde başkanlığı kazanmasından sonra reform beklentileri yükseldi. Polonya ekonomisinin de reformlarla düzlüğe çıkacağı belirtiliyor. Ayrıca değer kaybeden Çin Yuanı'nın dolar karşısında kritik yedi seviyesine düşmemesi de gelişen piyasalara yatırımların artmaması için hayati önem taşıyor.

Dolar bazında aşırı yüksek borcu olmayan Brezilya'nın yanında Güney Afrika'nın da sarı ışıkta beklediği, derin bir resesyondan çıkan Brezilya'nın yüksek döviz rezervleri, Güney Afrika'nın ise yeniden büyümeyi sağlamak için faiz oranlarını düşürmesi dikkat çekiyor. Ayrıca Asya krizinden ders alan ve dolar bazında borçlarının milli gelire oranı nispeten düşük 'Asya Kaplanları' da tercih ediliyor. Başta Güney Kore olmak üzere bu ekonomilerin çoğu canlanmanın ilk aşamasında... Endonezya'nın güçlü bankacılık sektörü ve Hindistan'ın güçlü tüketim sektörü de dikkat çekiyor.

Yatırımcılar en çok ilgi gören gelişen piyasa döviz fonu Vanguard FTSE Emerging Markets'i yakından takip ederken Güney Kore'yi de içeren iShares Core MSCI Emerging Markets fonu da özellikle aşırı ucuzlamasından dolayı öneriliyor. F

2018'DE GELİŞEN BORSALAR NE YAPTI?

(MSCI Gelişen Endeksi'ndeki ülkelerin endekslerinde yılbaşından 16 Kasım itibarıyla değişim, %)



KAYNAK: THOMSON REUTERS

Multinet Up
"Keşke yemek kartımla harcadıkça kazanabilsem!"
Multinet kartınızla harcadıkça MultiPay uygulaması üzerinden TATLIPARA kazanırsınız.
Üstelik 1 TATLIPARA 1 TL değerinde!
Multinet Up ile her şey mümkün!
TATLIPARA
BAKİYEN BİTMESİN
HARCADIKÇA KAZAN
YÜKLEDİKÇE KAZAN
444 87 36
multinet.com.tr
Multi Pay
Google play
App Store'dan

Britanya Başbakanı Theresa May

Kaos Ortamı

Başbakan Theresa May'ın Brexit planı beğenilmedi. Bakanlar istifa etti, sterlin değer yitirdi. Yatırım ve iş dünyası kaotik bir ayrılıktan endişe ediyor. Ekonomide durgunluk, sterlinde çöküş olabilir.

LEVENT GÜRSES

Britanya tartışmalı ve hareketli bir Avrupa Birliği'nden ayrılma (Brexit) sürecine girdi. Londra'da planlar hazırlanıyor, bakanlar istifa ediyor. İçerde yeterli desteği alamayan ve istifaya davet edilen Başbakan Theresa May, AB liderleri ile görüşmeler yapıyor. İş dünyası uyarılarda bulunuyor, sterlin değer yitiriyor. Tüm piyasaların gözü kulağı ise AB'den anlaşmasız ayrılık konusuna odaklanmış durumda... Britanya'nın AB'den anlaşma sağlayamadan kavgalı ayrılması tüm piyasaları altüst edeceği gibi ülke ekonomisini ciddi biçimde sarsacak.

İngiliz Sterlini Brexit ile ilgili gelişmelerin tam bir barometresi... 23 Haziran 2016'da Britanya halk oylaması ile AB'den ayrılma kararı verdiği süreçte İngiliz Sterlini 1,44 dolardan 1,22'ye inmişti. 29 Mart 2017'de ise Brüksel'e ayrılma kararı resmen bildirilip iki yıl içinde anlaşarak ayrılma konusunda uzlaşma sağlandığında ise sterlin 1,23'ten 1,30'a çıkmıştı. Günümüze gelecek olursak 21 Eylül'de Başbakan May'in "Hiç anlaşma olmaması kötü bir anlaşmadan daha iyidir" sözleri üzerine yüzde 1,5 değer yitirdi. 15 Kasım'da Brexit Bakanı Dominic Raab'ın, May'in AB ile uzlaşmaya vardıktan sonra açıkladığı ve parlamento tarafından onaylanması beklenen taslağı gerekçe göstererek istifa etmesi üzerine sterlin bir günde yüzde ikiye yakın kayıpla 1,30 dolardan 1.27'e düştü.

Sterlin, o gün dolar ve euro karşısında son iki yılın en büyük bir günlük kaybına uğrarken ilerleyen günlerde de yeniden 1.29'un üzerine çıkamadı. Uzmanlar sterlinin satış pozisyonundaki açık pozisyonların, alımlardan daha fazla olduğuna dikkat çekerek önümüzdeki günlerde daha çok değer kaybına uğrayabileceğini savunuyor.

Societe Generale stratejisti Kit Jickes, anlaşmanın May'in hazırladığı gibi kabul edilmesi durumunda hem sterlin hem de euro'nun değer kazanacağını söylüyor. Kre-

GAYRİMENKULÜN BÜYÜK BULUŞMASI

RE360

BIG GATHERING FOR THE REAL ESTATE INDUSTRY

4-5 ARALIK

Four Seasons Hotel Istanbul
at the Bosphorus

DÜNYACA ÜNLÜ KONUŞMACILAR GAYRİMENKULÜN BÜYÜK BULUŞMASI RE360'TA!

Hui Min Chan

DP Architects,
Direktör, ULI Üyesi

Singapur dahil olmak üzere birçok ülkede kentsel planlama ve büyük ölçekli mimari projelerde lider

İbrahim İbrahim

Portland Yönetici
Direktör

Aralarında Heathrow ve Dubai Havaalanlarının da yer aldığı büyük projelerin ve markaların danışmanı

Kumsal Bayazıt

Reed Exhibitions
Avrupa Başkanı

MIPIM ve MAPIC'in de aralarında yer aldığı dev fuarların yaratıcısı Reed Midem'in tepe yöneticisi

David McWilliams

Ekonomist, Yazar

Trinity Business School Küresel Ekonomi Profesörü, Dünyanın en etkileyici 10 ekonomisti arasında gösterilen uzman

Jeremy Kelly

JLL Global Araştırma
Direktörü

JLL'in, ödüllü Kentler Araştırma Merkezi'nin kurucularından biri olan "gayrimenkul ve global şehirler uzmanı"

Turkey
Discover
the potential

T.C. ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI

STRATEJİK ORTAK

mipim

ANA SPONSOR

ADEMAS
Real Estate Marketing Services

KEYNOTE SPONSORU

TEKFEN GAYRİMENKUL

YAKA İPİ SPONSORU

PROPLAN
İNŞAAT PROJE YÖNETİMİ

ARAŞTIRMA SPONSORU

AKADEMETRE

MEKAN SPONSORU

FOUR SEASONS

MEDYA SPONSORLARI

SPONSORLAR

Schindler

JULES VERNE

REIDIN

SOSYAL MEDYA AJANSI

DESTEKÇİ KURULUŞLAR

AYD

Cedbik

GiSP

GKL GAYRİMENKULDE KADIN LİDERLER

GYODER

İSTANBUL SMD

İNDER

TTYD

TRFMA

TÜRK SMD

Urban Land Institute

yasad

Detaylı bilgi, sponsorluk ve katılım için
Erkan Özçoban • erkan@alkas.com.tr
Tel: **+90 212 284 86 50**

re360.com.tr

re360bulusmasi · RE360 Buluşması · RE360

di derecelendirme şirketi Standard&Poor's, anlaşma sağlanamaz ve sorunlu bir ayrılık olursa sterlinin dolara karşı yüzde 15 değer kaybedeceğini tahmin ediyor.

Araştırmalara bakılırsa Britanya'nın AB'den anlaşma sağlamadan ayrılması ve "Kanada usulü" bir serbest ticaret anlaşması yapması halinde sterlinin 1,18 dolara kadar düşmesi bekleniyor. Tam aksi gerçekleşip Britanya bir şekilde AB'de kalırsa ya da Norveç gibi Avrupa Ekonomik Alanı'na katılarak ticarete buradan devam ederse sterlin 1.43 dolara kadar değerlenecek.

Yatırım bankası Berenberg, taraflar arasında anlaşma sağlanarak gerçekleşecek ayrılığın bu yıl yüzde 1,3 büyüyen Britanya ekonomisinin 2019'da yüzde 2 büyümesini sağlayacağını belirtti. Kaotik bir Brexit ise ekonominin uzun bir durgunluğa girmesine neden olacak. Britanya ekonomisi 2016'daki referandumun ardından yavaşlamış, yatırımlar azalmış ancak durgunluğa girmemişti.

Anlaşılacağı gibi bütün mesele Britanya'nın AB ile nasıl bir anlaşma yapacağı... Brexit konusunda Başbakan May ile anlaşamayarak istifa eden eski Dışişleri Bakanı Boris Johnson'un savunduğu Kanada ile AB arasındaki kadar gevşek bir serbest ticaret anlaşması benzeri "Süper Kanada usulü" bir anlaşma mı yoksa ortak pazara erişim sağlayan ancak AB kararlarına ortak olunmayan Norveç'inkine benzeyen bir anlaşma mı sağlanacak? Ya da her ikisinin de ortasında buluşulacak bir uzlaşma mı?

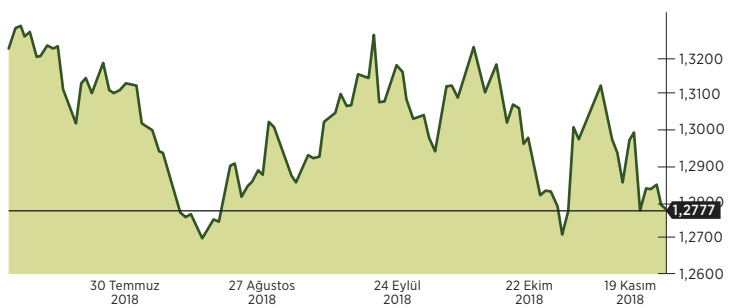
Piyasalar en azından kasım ortası itibarıyla dünyanın beşinci büyük ekonomisinin dünyanın en büyük siyasi ve ekonomik birliğinden anlaşma sağlamadan kaotik bir biçimde ayrılmasına hazırlıklı değil. S&P'nin eski kıdemli analistlerinden Moritz Kreamer, İngiliz Sterlini'nin ve Londra Borsası endeksi FT-100'ün, "anlaşma olmadan ayrılık" senaryosuna hiçbir hazırlığı olmadığını vurguluyor. Bu tür anlaşma Britanya'nın AB'den herhangi resmi bir ilişkisi olmadan sadece Dünya Ticaret Örgütü kurallarına bağlı kalarak ayrılması için yapılan tanımlama... Böyle bir durumda hem Britanya'da hem de küresel piyasalarda çok ciddi dalgalanmalar bekleniyor.

İngiltere Merkez Bankası Başkanı Mark Carney, Brexit anlaşması olmaması gibi şoka 2016'daki Brexit referandumunun ardından yaptıkları gibi faiz artışı yaparak karşılık vermeyeceklerini belirtti. Britanya Sanayi Konfederasyonu Başkanı John Allen ise Brexit'in anlaşmasız gerçekleşmesinin ülke ekonomisi için yıkıcı etkileri olacağını söyledi.

May'in hazırladığı taslak anlaşma Britanya'yı süresiz şekilde AB'nin yörüngesine hapsettiği gibi topluluk içinde söz hakkı vermeyen maddeleri olduğu için hem Brexit hem de AB'de kalma yanlılarının eleştirilerine neden oluyor. Taslak anlaşmada serbest dolaşımın sona ermesi ve AB ile Britanya arasında "tek gümrük bölgesinin" kurulması ve Britanya'nın 29 Mart 2019'da AB'den ayrılmasının ardından 21 aylık bir geçiş sürecine geçilmesi öngörülüyor.

STERLİN, BREXIT ENDİŞESİYLE DALGALANIYOR

(İngiliz Sterlini/ABD Doları)



KAYNAK: INVESTING.COM

ÇOK BİLİNMEYENLİ BİR BOŞANMA ÖYKÜSÜ

AB ile iki yıl süren müzakerelerin ardından 585 sayfalık Brexit anlaşmasını tamamlayan Başbakan May'in ayrılma planı bu ay içinde Parlamento'da oylanacak. Başbakana parti içinde olan destek azaldığı gibi koalisyon ortağı Kuzey İrlanda'daki Demokratik Birlik Partisi (DUP) temsilcilerinin de destek vermeyebileceği belirtiliyor. Yani Brexit anlaşması Başbakan May için bir çeşit güven oylaması olacak. May, milletvekillerini ikna eder ve güvenoyu alırsa plan ocak ayında yapılacak AB Liderler Zirvesi'nde oylanacak. Daha sonra ise Britanya mart ayında AB'den ayrılmak üzere anlaşma imzalayacak.

Brexit anlaşması Parlamento'da onaylanmazsa ya da AB Zirvesi'nde üzerinde uzlaşmaya varılamazsa bu aşamada dört muhtemel gelişme söz konusu: Küresel ekonomiyi kaosa sürükleyecek anlaşma olmadan ayrılık, AB ile müzakerelere yeniden başlanması, hükümetin istifası ve ardından yapılacak genel seçim ve yeni bir AB referandumu...

Taslak anlaşmaya kuşkusuz kabineden istifa eden bakanlar karşı çıkmıyor. Sunday Times gazetesinde 70 işadamı tarafından yayımlanan mektupta son iki yıldır süren belirsizliğin şimdiden yatırımlarda azalışa yol açtığı belirtilerek ikinci referandumun düzenlenmesi istendi. Denetim ve danışmanlık şirketi Pricewaterhouse Coopers'ın Brexit birim başkanı Andrew Gray ise "İş dünyasına hem anlaşma hem de anlaşmasız ayrılma senaryolarına göre hazırlanmalarını öneriyoruz" diyor. Muhalefetteki İşçi Partisi'nin lideri Jeremy Corbyn de May'in planına karşı çıkarak, "Ülkeye muazzam ölçüde zarar veren bir metin" dedi. Corbyn, iş dünyasının liderlerine partisinin hazırladığı 'Hayırlı Brexit Planı'nı tanıttı. Corbyn, kendi yaklaşımlarının yatırım ve gerçek değişim için radikal bir program olduğunu belirtti.

TÜRKİYE'NİN ALTIN MADENİ

KOZA
ALTIN İŞLETMELERİ

Altın madenciliğinin Türkiye açısından arz ettiği stratejik önemin bilinciyle üzerimize büyük sorumluluk düştüğünün farkındayız.
Yepyeni bir anlayışla Türkiye'de altın madenciliğinin gelişmesine katkı sağlamayı ve ülkenin ekonomik kalkınmasına destek vermeyi öncelik edindik.

Geleceğe her geçen gün biraz daha umutla bakarak,
ülke kaynaklarının milli ekonomiye kazandırılması için
daha çok çalışmaya ve üretmeye kararlıyız.

BİZ TÜRKİYE İÇİN ÇALIŞIYORUZ...

www.kozaaltin.com.tr

GENEL MÜDÜRLÜK	OVACIK ALTIN MADENİ	MASTRA ALTIN MADENİ	KAYMAZ ALTIN MADENİ	ÇUKURALAN ALTIN MADENİ	HİMMETDEDE ALTIN MADENİ
İstanbul Yolu 10.km No:310 Batıkent Yenimahalle/ANKARA Tel: 0312 587 10 00	P.K:14-15 Çamköy Sk. No: 132 -133 Bergama / İZMİR Tel: 0232 641 80 17	Demirkaynak Köyü, PK: 29100 GÜMÜŞHANE Tel: 0456 247 10 01	Kaymaz Mahallesi,Şükrü Tuncel Caddesi No:51 Sivrihisar / ESKİŞEHİR Tel: 0222 721 22 52	Çukuralan Mahallesi Kocagedik Tepe Mevkii, Dikili / İZMİR Tel: 0232 455 43 00	Himmetdede Mahallesi Ankara Bulvarı No: 230 38100 Kocasinan / KAYSERİ Tel: 0352 220 70 00

BEN DERGİ

1 SMS
ile derginiz elinizde

FO YAZIP

4177'YE

SMS ATIN BASILI DERGİNİZ HER AY

~~₺15~~ **₺11**'YE

ADRESİNİZE GELSİN

• Aylık abonelik ücreti faturanıza yansıyabilir veya TL bakiyenizden düşebilir.
• Toplu ödeme yapmadan abone olma ayrıcalığı.

HEMEN ARAYIN

0212 354 36 04 / 0212 354 36 11 / 0212 354 36 27
WhatsApp Bilgi Hattı: 0552 357 00 00 www.turkuvazabone.com

Bu servisten tüm operatörler faydalanabilir. Forbes'a abone olmak için **FO** yazarak **4177**'ye SMS yollamanız yeterlidir. 4177'ye gönderilen her SMS 0,50 TL olarak ücretlendirilir. Aylık dergi abonelik ücreti faturalı hatlarda 11 TL olup faturaya yansıtılır, ön ödemeli hatlarda 11 TL'lik tutar bakiyesinden tahsil edilir. Belirtilen fiyatlara KDV ve kargo ücretleri dahildir. 12 sayının sonunda abonelik otomatik olarak sona erer. Forbes aboneliğini iptal etmek için **IPTAL FO** yazarak **4177**'ye SMS gönderilmesi yeterlidir.

Türk Telekom - Turkcell - Vodafone

TURKUVAZ DERGİ

Madencilik

Türkiye'yi Geleceğe Taşıyacaklar

- Madenciler büyük bir dönüşümle üretim ve ihracat hamlesi başlattı
- Altından kömüre, doğal taştan bakır ve kroma her alanda iddialılar

Bakanlık, yeni rezerv sahalarını aramaya açmak için düğmeye bastı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez

321 Maden Sahası Daha Açılacak

Madenlerde teknoloji odaklı dönüşüm hamlesi başlıyor. 2018'de bin 621 maden sahası ihale süreci tamamlanarak aramaya açılacak. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, rezervlerin daha görünür olacağını söyledi.

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, madencilik sektörünü küresel standartlarda, dünya ile rekabet edebilecek bir konuma getirmeye çalıştıklarını vurgulayarak, maden ve doğal taş ihracatında 2023 hedeflerinin 15-20 milyar dolar seviyesine ulaşmak olduğunu söyledi. Madenlerin Türkiye'nin dış ticaret gelirinde önemli bir payı olduğunu belirten Bakan Dönmez, geçen yıl 4,6 milyar dolar maden ve doğal taş ihracatı gerçekleştirildiğini, 2017'de madencilik sektörünün GSYIH içindeki payının yüzde 1'ler seviyesinde olduğunu kaydetti. Madenlerin bir kısmının işlenmiş olarak ya da hammadde şeklinde ihraç edildiğinin altını çizen Dönmez, madenleri daha fazla uç ürüne dönüştürerek Türkiye'nin bu alandaki gelirini artırmayı hedeflediklerinin altını çizdi.

Bakan Dönmez, kamu özel işbirliği yöntemiyle büyük ölçekli, değerli madenlerin uç ürünlere dönüştürülmesini sağlayacak teknoloji transferi projelerinin hayata geçirilmesi noktasında atacakları adımları Para Dergisi'ne açıkladı.

CARİ AÇIĞIN KAPANMASINA KATKI

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıklanan ilk 100 Günlük Eylem Planı'nda bu alanla ilgili önemli hususlar bulunduğunu anımsatan Dönmez, Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nün (MAPEG) ilk etapta alüminyum izabe ve kireç üretim tesisi kurulması şartıyla Genel Müdürlük uhdesinde bulunan sahaları ihaleye çıkarılacağını vurguladı.

Buradaki temel amaçlarının madenlerde teknoloji odaklı bir değişim ve dönüşüm hamlesini başlatmak olduğunu dile getiren Bakan Dönmez, "Rezervlerimiz var ancak önemli olan bu rezervleri katma değerli ürün haline getirecek yüksek teknolojinin yerlileştirilmesidir. Madencilik, hammaddede bir çarpansa, yarı mamulde sekiz, tam mamule döndüğünde ortalama 24 çarpana kadar çıkabilecek bir katmadeğer üretebilecek bir sektör. Bu alandaki teknolojinin yerlileştirilmesi hem maden rezervleri-

mizin daha iyi işlenmesi hem de cari açığımızın kapanmasına önemli katkılar sağlayacak" ifadelerini kullandı.

Türkiye'de çıkartılan demir, krom, bakır, fosfat, bor ve kükürt gibi birçok madenin demir-çelik, beyaz eşya, otomotiv, cam, seramik, yapay gübre gibi sanayi kollarında hammadde olarak kullanıldığını vurguladı. İskenderun, Ereğli ve Karabük Demir-Çelik fabrikalarının Türkiye'de üretilen demir madenini çeliğe dönüştürdüğünü ifade eden Dönmez, Türkiye'de madene dayalı sanayi kuruluşlarının çoğunun hammaddeye yakın yerlerde kurulduğunun altını çizdi. Dönmez, Elazığ'daki krom, Seydişehir'deki alüminyum, Mazıdağı'ndaki fosfat ve Bandırma'daki bor fabrikalarının buna örnek olarak verebileceğini kaydetti.

90 MİNERALDEN 70'İ ÜRETİLİYOR

Türkiye'nin maden potansiyelinin çeşitlilik açısından zengin, ancak birkaç örnek dışında dünya ölçeğinde rezervlerinin sınırlı olduğunu vurguladı. Dünyada üretimi gerçekleştirilen toplam 90 mineralin 70'inin üretiminin Türkiye'de yapıldığını belirten Dönmez, 13 mineralin henüz ekonomik ölçekteki varlığının saptanamadığını kaydetti. Türkiye'nin 50 farklı tipteki minerale yeterli miktarda ve kalitede sahip olduğunun altını çizen Dönmez, "Fakat 27 farklı mineral yeterli kalite ve miktarda değil. Dünyada madencilikte en yüksek mineral çeşitliliğinin bulunduğu 10'uncu ülke konumundayız. Ancak var olan maden yataklarımızın birçoğu, en azından bugün için bilinen rezerv miktarları veya cevher kaliteleriyle ekonomik işletmecilik kriterlerini sağlamada zorlanıyor. Petrol, doğalgaz ve radyoaktif elementler açısından zengin olduğumuzu söylemek zor. Buna karşılık başta bor, trona, doğal taşlar-mermer, kömür, feldspat, manyezit, alçıtaşı, pomza, perlit, stronsiyum ve kalsit olmak üzere rezerv bakımından dünyanın sayılı zengin ülkeleri arasındayız" diye konuştu.

TÜRKİYE BORDA LİDER

Bakan Dönmez, Türkiye'nin dünyadaki rezervler açısından metalik madenlerin yüzde 0,4'üne, endüstriyel hammaddelerin yüzde 2,2'sine, 19 milyar tonu linyit olmak üzere kömürün yüzde 1,8'ine sahip olduğunu söyledi. Bor rezervleri ve üretimi konusunda ise Dönmez, "Dünyadaki toplam rezervin yüzde 73'ü topraklarımızda. Bor ticaretinde de yüzde 57'lik bir paya sahibiz. Bin 200 MW'lık kurulu jeotermal elektrik gücümüzle Avrupa'da birinci, dünyada dördüncü sıradayız. Altın madeninde de 6 bin 500 tonluk tahmin edilen rezervimiz ve 2017'de 23,09 tonluk üretimimizle önemli bir pozisyondayız" ifadelerini kullandı.

BİNLERCE KİŞİ İSTİHDAM EDİLİYOR

Madenlerin ülke ekonomisine bir diğer katkısının da madencilik faaliyetlerinde gerçekleştiğini dile getiren Bakan Dönmez, birçok maden, taş kömürü ve linyit gibi enerji kaynaklarının yer üstü ve yer altından çıkarılması için açılan ocaklarda binlerce kişinin istihdam edildiğini vurguladı.

2018 Temmuz itibarıyla kamuda 12 bin 100 ve özel sektörde 124 bin 497 olmak üzere toplamda 136 bin 597 kişinin madencilik alanında istihdam edildiğini belirten Dönmez, "Madencilik sektörümüzün işyeri sayısı ise toplam 6 bin 236. Bunun 55'i kamuya, geri kalanı özel sektöre ait" dedi.

"MADENLER GÜN YÜZÜNE ÇIKARILACAK"

MAPEG, 2018 yılı içerisinde ihalesini planladığı bin 621 maden sahasının 600'ünün ihalesini tamamladı. Geriye kalan bin 21 sahadan 700 maden sahasının aramaya açılması için bu ay başlatılan ihale süreci Aralık ayında tamamlanacak. (MAPEG, ihaleye çıkarılan söz konusu 700 sahadan 40'ının ihalesinin ertelediğini açıklamıştı.)

321 maden sahasının ihalesiyle ilgili sürecin devam ettiğini söyleyen Bakan Dönmez, "Bu sahaların ihale edilmesiyle rezervlerimiz daha görünür bir hale gelecek. Bu durum hem ekonomimize hem de istihdama yüksek oranda katkılar sunacak. Maden sahalarının ihale edilmesiyle hem madencilik sektörümüzün gelişmesi hem de henüz açığa çıkmamış rezervlerin işletilebilir hale gelmesini hedefliyoruz" dedi.

YERLİ KÖMÜR HAMLESİ

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı yerli kömür üretiminde yeni bir süreci başlatarak, Türkiye Taşkömürü Kurumu (TTK) ve Türkiye Kömür İşletmeleri'ne (TKİ) ait sahaları ruhsat devriyle üretime açıyor. Hatırlanacağı üzere ekim başında TTK ve TTK'ya ait yedi sahanın ruhsat devri yapılarak bu alanlar üretime açılmıştı. TTK'ye ait alanlarda yıllık ilave 3 milyon ton, TKİ'ye ait alanlarda ise ilave 15,6 milyon ton üretim gerçekleştirilmesi öngörülmüştü. 25-30 yıl olarak öngörülen proje süresince yaklaşık 72,3 milyar lira değerinde yerli kömürün ekonomiye kazandırılacağı ifade edilmişti.

Bakan Dönmez, kamuya ait ve atıl vaziyetteki kömür sahalarının Maden Kanunu'nun ilgili maddesine göre bölünerek yeni ruhsat alanları oluşturulduğunu, daha sonra bu ruhsatların ihalesinin yapıldığını söyledi. Dönmez, "Tabii devir sürecini belli kriterler çerçevesinde gerçekleştiriyoruz. Öncelikle devir yapılacak firmanın madencilik faaliyetinde bulunması ya da faaliyetleri arasında madenciliğin olması gerekiyor. MAPEG tarafından belirlenmiş olan sermaye yapısından az olmamak üzere sermayesinin olması ve bankalar nezdinde belli oranda kullanılmamış nakit kredisi olma şartları da söz konusu. Ayrıca, ihalelerde isteklilerden, tekliflerini MAPEG'in kömür madeni için her yıl TL cinsinden belirlediği kalori bazlı tüvenan kömür fiyatı üzerinden, sahanın ortalama kalori değeri üzerinden hesaplanan tüvenan kömür ton fiyatından en az yüzde 20 oranında olmak üzere, yüzde pay olarak vermeleri istendi. İhaleleri, en yüksek tekliften başlayarak sonuçlandırdık" diye konuştu.

Altın Madencileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Yücel

"Yerin Altına Bakalım"

Altın Madencileri Derneği Başkanı Hasan Yücel, Türkiye'nin 6 bin 500 tonluk altın rezervinin 900 tonunun üretilebilir hale getirildiğini söyledi. Yücel, altın üretiminin artmasıyla cari açığın azalacağını savundu.

ALTIN Madencileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Yücel, Türkiye'nin 6 bin 500 tonluk altın potansiyelinin yaklaşık 900 tonunun üretilebilir rezerv haline getirildiğini vurgulayarak, altın potansiyelinin üretilebilir rezerv haline gelmesi için 12 milyar dolarlık risk sermayesi gerektiğini belirtti. "Altında yastık altına değil, yerin altına bakalım" çağrısında bulunan Yücel, dünya altın ticaretinde önemli bir oyuncu olduğu için Türkiye'nin üretiminin engellenmeye çalışıldığını iddia etti.

Hasan Yücel, Türkiye'nin uluslararası standartlarda güvenli madenciliğe doğru bir yapılanma arayışı içine girdiğini vurgulayarak, maden kazalarının önlenmesi, yeraltı zenginliklerinin uluslararası standartlara göre aranması, çıkarılması ve rezervi biten madenlerin doğaya yeniden kazandırılması, maden makineleri ve ekipmanlarının akreditasyonlarının sağlanması ve Türkiye'de üretilmesi konularında önemli adımlar atılmaya başlandığını kaydetti.

"DÜNYAYA ROL MODEL OLABİLİRİZ"

Bu bağlamda Türkiye'de, maden arama sonuçlarının, kaynak ve rezerv raporlamalarının uluslararası standartlara uygun olarak yapılmasının öncü adımı olarak UMREK'in (Ulusal Maden Kaynak ve Rezerv Raporlama Komisyonu) Eylül 2017'de kurulduğunu dile getiren Yücel, "Komisyonun çalışmaları sonucunda Uluslararası UMREK Raporlama Kodu oluşturuldu. CRIRSCO (Committee for Mineral Reserves International Reporting Standards) 2018 Mayıs'ta UMREK Raporlama Kodunu uluslararası bir raporlama kodu olarak tanıdı ve Türkiye, UMREK çalışmaları ile ABD, Kanada, Avustralya gibi ülkelerin yanında CRIRSCO üyeliğine kabul edilen 13. ülke oldu.

UMREK Raporlama Kodu'nun çok kısa sürede faaliyete geçmiş olması ülkemizde madencilik faaliyetlerinin uluslararası standartlara göre gerçekleştirilmesi bakımından önemli bir gelişme. UMREK'in kısa sürede hayata geçmesinde ülkemizde uluslararası standartlarda gerçekleştirilmiş olan altın projelerinin katkısı yadsınamaz. Altın madenciliğinde ülkemiz ve tüm dünyaya rol model olabilecek pek çok proje gerçekleştirildi" dedi.

"PROJELER FİZİBİL OLMAKTAN ÇIKTI"

Haziran 2012'de yayımlanan Başbakanlık genelgesinden sonra madencilik faaliyetleri için alınması gereken zorunlu izinlerin Başbakanlık onayına sunulmaya başlandığını anımsatan Yücel, bu süreçte izinlerin alınmasında yaşanan belirsizliklerin yatırımları olumsuz etkilediğini vurguladı. Buna bir de orman izinlerindeki çok aşırı izin bedellerinin eklenmesiyle çoğu projenin fizibil olmaktan çıktığını söyleyen Yücel, "Bu şartlarda kimsenin yeni ruhsat alıp madencilik yapma isteği kalmadı. Başbakanlık genelgesinin 11 Eylül 2018'de kaldırılmasıyla, izinlerin alınmasında bir rahatlama yaşanmaya başlandı. Ne var ki Kanada'da bir hektar orman alanında izin bedeli için madenci 3 dolar öderken ülkemizde 9 bin 500 dolar ödüyoruz. Orman izin bedellerinin yüksekliği yeraltı kaynaklarımızı arayamaz ve değerlendiremez hale getirdi. 2019'da orman izin bedellerinin makul seviyelere indirilmesi beklentimiz var. Şu veya bu sebeple iptal edilmiş 100 binden fazla ruhsatın hızlı bir şekilde ihale edilmesini bekliyoruz. İzin müracaatlarına en geç iki ay içinde olumlu veya olumsuz mutlaka bir cevap verilmesi hususunda girişimlerimiz devam ediyor" diye konuştu.

Devletin yol, baraj, boru hattı vb. projelerini hayata geçirirken arazi mülkiyet sorununun çözümü için acele kamulaştırma uyguladığına dikkat çeken Yücel, madenlerin devlete ait olması ilkesinden yola çıkarak madencilikte de arazi kullanımında kamu yararı kararı alınan projeler için hızlı kamulaştırmaya imkân veren yasal bir düzenlemeye şiddetle ihtiyaç olduğunu vurguladı. Yücel, "Özel mülkiyete konu arazilerin kamulaştırılma işlemleri 5 ila 10 yıl gibi uzun süreler aldığından, rezervi belirlenmiş, yatırım kararı alınmış maden projeleri faaliyete geçemiyor" dedi.

"SERMAYE İHTİYACI 12 MİLYAR DOLAR"

Türkiye'nin jeolojik bakımından önemli bir altın potansiyeline sahip ülkeler arasında yer aldığını belirten Yücel, 6 bin 500 ton altın potansiyelinin bugüne kadar yaklaşık 900 tonunu üretilebilir rezerv haline getirmeyi başardıklarını vurguladı. Geri kalanın üretilebilir rezerv hale getirilebilmesi için 10-12 milyar dolar maden aramalarına risk sermayesi harcanması gerektiğini dile getiren Yücel, "Aslında altın ekonomik olarak stratejik bir madendir. Çünkü dünyanın her yerinde geçerli olan bir finans aracı. Altındaki rezervimizi ne kadar arttırırsak, ekonomik olarak ülkemizi o kadar güçlendirmiş oluruz. Biz onun için, 'Yastık altına değil yerin altına bakalım' sloganını kullanıyoruz. Çünkü yerin altını planlamak, tespit etmek uzun ama sonuç alıcı bir şeydir. Çünkü yastık altını sisteme çekmek kolay olmuyor ama yer altını planlı olarak yönetmek, ekonomiye kazandırmak daha kolay" diye konuştu.

14 MADENDE ÜRETİM YAPILIYOR

Altın madenciliğinde bugüne kadar 4 milyar dolarlık yatırım yapılırken, hali hazırda 8 bin 500 kişi doğrudan altın madenciliğinde istihdam ediyor. Hali hazırda 14 altın madeninde altın üretiliyor. 2001 yılında başlanılan altın üretiminde bugüne kadar 275 ton altın üretildi. Devlete 55 ton altına eşdeğer vergi ödedik. Tabii o ruhsatlar fizibil olduğu zaman projelendiriliyor. İşletmede olan sahalarda da sürekli aramalar var. Yani bulunmuş bir maden işletmeye geçtikten sonra yüzde 50 oranında büyüyebiliyor. Kısaca, sektör, sürekli gelişiyor, büyüyor.

"ALTIN SATIN ALMADA BİRİNCİYİZ"

Türkiye'de bugüne kadar üretilen 275 ton altının bugünkü altın fiyatları ile yaklaşık 11 milyar dolar olduğunu dile getiren Yücel, devlete ödenen vergilerin ise yaklaşık 2.1 milyar dolar düzeyinde olduğunu belirtti. Türkiye'nin dünyada kişi başına altın satın almada ilk sırada yer aldığını vurgulayan Yücel, "Geleneksel olarak altın tüketicisi bir ülkeyiz. Kuyumculuk sektörü bakımından dünyada ikinci sırada yer alıyoruz. Son 23 yıla baktığımızda 3 bin 649 ton altın ithal etmiş bir ülkeyiz; bir başka ifadeyle yıllık ortalama altın ithalatımız 158 ton. Üretimimiz ise 2017 yılında 23 ton olduğuna göre yıllık 125 ton açığımız var" ifadelerini kullandı.

TÜRKİYE, ÖNEMLİ BİR OYUNCU

Türkiye'de altın üretiminde kullanılan teknolojinin ABD, Kanada, Avustralya ve Isveç'te kullanılan teknolojinin aynısı olduğunu belirten Yücel, şu açıklamalarda bulundu: "O ülkelerde altın üretimine karşı toplumsal bir tepki olmazken, neden Türkiye'de altın üretimi engellenmeye çalışılıyor? Türkiye dünya altın ticaretinde önemli bir oyuncu. O kadar ki, son 23 yılda 3 bin 649 ton altın ithal etmişiz. Bir başka ifade ile yılda ortalama 158 ton altın ithal eden bir ülkeyiz. Her yıl altın ithalatına, altın fiyatlarına bağlı olarak 6-8 milyar dolar ödüyoruz. Eğer üretimi artırırsak önümüzdeki beş yıl içerisinde 6-7 milyar dolarlık altın ithalatından kaynaklanan cari açığın yüzde 50'isini kapatabiliriz. 10 yıl içerisinde ise altın ithalatına dayalı cari açığın tamamını kapatma şansımız var.

Ne yazık ki bunun kapanmasını istemeyenler var. Bu ticaretten para kazananlar Türkiye'nin altın üretimini engelleyerek bu ticaretin devam etmesini istiyor. Bu nedenle siyanür üzerinden asılsız iddialarla çevre endişesi ile toplumu korkutarak Türkiye'de altın üretimi engellenmeye çalışılıyor. Çünkü dünyada yaklaşık 750 tane siyanürle çalışan altın madeni var ama siyanürden dolayı hayatını kaybetmiş bir kişi bile yok."

Bu İhale Tarzı Geleceği Kurtaracak

Muğla'da dört boksit sahası, uç ürün üretecek tesis şartıyla ihaleye çıktı. Kurulacak tesiste, makine-ekipman yatırım tutarının yüzde 40'ı yerli imalattan karşılanacak. Kalifiye istihdamın asgari yüzde 40'ı bölge halkından seçilecek.

"Milli Enerji ve Maden Politikası" çerçevesinde arz güvenliğinin sağlanması, öngörülebilir piyasaların oluşturulması, gerek teknoloji gerekse gerekli ekipmanların yerlileştirilmesi kapsamında atılan adımlara devam ediliyor. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü, Muğla'da dört boksit (alüminyum hammaddesi) sahasını, uç ürün üretimine yönelik tesis kurulması şartıyla ihaleye çıkardı. Üçü Muğla Milas'ta, biri Muğla merkezde bulunan boksit sahalarının ihalesi 15 Ocak saat 14.00'te gerçekleştirilecek, Taban ihale bedelinin 300 bin TL olacağı ihalede, alıcı sahalardan üreteceği cevheri yurtiçinde kuracağı bir tesiste işleyerek uç ürün haline getirmeyi taahhüt edecek. Tesiste, ustalık gerektirmeyen pozisyonlarda istihdam edilecek personelin asgari yüzde 40'ını bölge halkından seçecek. Ayrıca söz konusu maden işletmelerinde ve tesiste, makina ve ekipman yatırım tutarının asgari yüzde 40'ı yerli imalattan karşılanacak.

BAŞVURULAR İHALE GÜNÜ

Milas'ta bulunan boksit sahalarının büyüklükleri 788.44 hektar, 200 hektar ve bin 221.77 hektar iken Merkez'deki saha bin 115.66 hektar büyüklüğünde. Başvurular ihalenin yapılacağı 15 Ocak günü saat 13.30-14.00 arasında Maden İşleri Genel Müdürlüğü konferans salonunda ihale komisyonuna doğrudan yapılacak.

İhale kapalı teklif ve açık artırma usulü ile gerçekleştirilecek. Kapalı teklifi, genel müdürlükçe belirlenen taban ihale bedelinden az olan müracaatlar değerlenmeye alınmayacak. İhaleyi kazanan müracaatçı tanınan süre içerisinde teklif ettiği ihale bedelini ilgili banka hesabına yatıracak ve taahhüt teminatını genel müdürlüğe teslim edecek. İhaleyi kazanan müracaatçıya, diğer yükümlülükleri yerine getirmesi için iki aylık süre verilecek. Ardından talep sahibi ruhsat almaya hak kazanacak. Aksi halde ruhsat hakkını kaybedecek. Yatırılan ihale bedeli iade edilmeyecek ve saha yeniden ihalelik saha konumuna getirilecek.

UÇ ÜRÜN TAAHHÜDÜ

Alıcı, sahalardan üreteceği cevheri yurt içinde kuracağı bir tesiste işleyerek uç ürün haline getirmeye taahhüt edecek. Alıcı, tesis faaliyete geçene kadar veya faaliyete geçtikten sonra sahalardan üretim yapabilecek, üretilen cevheri yurtiçinde bir tesiste zenginleştirebilecek ancak üretilen cevherin/konsantrenin, yurtiçinde veya yurtdışında satışını yapamayacak. Cevherin yurtiçinde bir tesiste zenginleştirilmesi amacıyla yapılan satış, zenginleştirilen cevherin tesiste kullanılması şartıyla bu madde kapsamında değerlendirilmeyecek.

Alıca genel müdürlükçe onaylanan tesis kapasite raporunda belirtilen miktarda cevheri işlemeyi ve uç ürün üretmeyi, kuracağı tesisi ihalenin onaylandığı tarihten itibaren en geç beş yıl içerisinde faaliyete geçirmeyi taahhüt edecek. Alıcı, ruhsat hukukundan doğan devlet hakkına ilaveten; sahalardan çıkarılacak cevherin tesiste işlenmesi sonucunda üretilecek uç ürünün yıllık satış geliri üzerinden yüzde 3 oranında devlet payını, cevherin tesiste işlenmesi sonucunda üretilebilecek diğer ürünün yıllık satış geliri üzerinde yüzde 4 oranında devlet

payını her yıl nisan ayının son mesai günü bitimine kadar beyan edip, haziran ayının son mesai günü bitimine kadar ödemeyi taahhüt edecek.

Alıcı, bu şartname kapsamında ihale edilecek sahalarda kurulacak maden işletmelerinde ve tesiste, ustalık gerektirmeyen pozisyonlarda istihdam edilecek personelin asgari yüzde 40'ını bölge halkından seçecek. Ustalık gerektiren pozisyonlarda, personelin belgelendirmesi şartıyla, bölge halkına öncelik verilecek. Söz konusu maden işletmelerinde ve tesiste, makina ve ekipman yatırım tutarının asgari yüzde 40'ı yerli imalattan karşılanmak zorunda olacak.

Sahalardan üretilen cevher miktarının, tesiste işlenebilecek cevher miktarının üzerinde olması ve uç ürün üretim miktarı taahhüdünün yerine getirilmesi şartıyla; alıcı tesis için gereken cevher üretiminin üzerinde kalan miktarı gerekli izinlerin ardından kendisinin kuracağı yeni bir tesiste başka bir uç ürün üretilmesi şartıyla kullanabilecek.

ÜLKE MADENLERİNİN RÖNTGENİ ÇEKİLİYOR

Türkiye maden ve enerji hammadde kaynak potansiyelinin tam olarak ortaya konması için çalışmalara yoğun şekilde devam ediliyor. 1935 yılından bu yana yapılan 5.9 milyon metre sondajın 1.2 milyon metresi 2018'in ilk on ayında yapıldı ve havadan taranan alan yaklaşık 600 bin kilometrekareye çıkarıldı. Çalışmaların tamamlanması ile birlikte bütün ülke sathının maden röntgeni çekilerek jeokimya ve jeofizik haritaları ortaya konacak.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerine göre, son beş yılda 327 ton metal altın, 4 milyon ton metal bakır, 1.5 milyar ton demir, 41 milyon ton krom, 2.4 milyar ton dolomit, 1.5 milyar ton kalsit, 1.2 milyar ton feldispat, 151 milyon ton kuvars, 501 milyon ton kuvarsit, 750 milyon ton kuvars kumu, 7.2 milyar ton halit (kaya tuzu), 733 milyon ton kalsiyum-bentonit, 2 milyar ton sodyum sülfat ve bin 978 ton uranyum rezervi tespit edildi.

Yıllık 60 bin adet olan analiz/test kapasitesi yıllık yaklaşık 500 bin adede ulaştı. Bu arada madencilik işlemlerinin hızlı ve etkin şekilde yürütülmesi amacıyla "e-Maden Projesi" yüzde 86 oranında tamamlandı. "Güvenli Madencilik Yol Haritası" kapsamında; madenlerde güvenlik kültürünün oluşması ve geliştirilmesi için yürütülen "Madencilik Risk Analizi ve Yönetimi" projesi hayata geçirildi.

ALİ KAHYAOĞLU | TÜRK MERMER MADEN VAKFI MÜTEVELLİ HEYETİ BAŞKANI

"ÖZEL TEŞVİK VE DESTEKLER ÇIKARILMALI"

Çıkarttığımız madenleri uç ürünler olarak dünyaya sunduğumuzda ülkemiz daha çok katma değer sağlayacak. Bunun için bu tür yatırımlara hız vermeliyiz. 2018'de maden ihracatında özellikle doğal taşta Çin'deki alımların azalması nedeniyle bir takım düşüşler var. 2019'da bu ülkenin alımı çoğalmazsa doğaltaş sektörünü zor bir yıl bekliyor olacak. 2023 hedeflerine ulaşabilmek için önümüzde hala imkan var. Ancak bunun için devletimizin sektör üzerindeki yükleri, bürokratik engelleri azaltması gerekiyor. Doğal taş haricindeki diğer madenlerin Ar-Ge şartıyla ihale edilmesi uygun bir çalışma. Devlet bu süreçte firmalara destek verirse yerli ve yabancı firmaların ilgisi daha fazla olacaktır. Gönlümüz bu yatırımları Türk firmalarının yapması yönündedir. Yatırımcının ilgisini çekmek için özel teşvikler ve destekler çıkarılmalı.

MUZAFFER POLAT | KÖMÜR ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ BAŞKANI

"BÜROKRASİ SONA ERMELİ"

Bugün madencinin en büyük derdi, Ankara'da bürokrasiyi aşmak. Madencilik sektöründe izin süreçleri kolaylaştırılmalı. Madencinin Ankara'da evrak takip etmek yerine, madenlere çıkması lazım. E-Maden Projesi, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'ndaki bürokratik işlemlerde rahatlama getirecek ancak tek başına bir çözüm olmaz. 26 farklı yerden izin alıyoruz. Bürokrasi engelini aşılırsa, madencinin dertlerinin yüzde 50'si biter. Milli Enerji ve Maden Politikası çerçevesinde, Hükümetin, Bakanlığın kararlılığını, yapma isteği ve iradesini gördük. Madenlerde Ar-Ge ve inovasyon odaklı yeni dönem başlatılıyor. Bu yaklaşımı sonuna kadar destekliyoruz. İhalelere özel sektörün ilgi göstermesi için ya kamu özel sektör ortaklığına gidilmesi ya da ihale kurgularının devletin ve özel sektörün mağdur edilmeyeceği şekilde yapılması gerekiyor.

ALİ BAKANER | İSTANBUL TİCARET ODASI MECLİS ÜYESİ, İSTANBUL TİCARET ODASI DEMİR DIŞI METALLER KOMİTE BAŞKANI

"İHALE İLGİ GÖRÜR"

Bu ihale doğru bir girişim. Türkiye'nin alüminyum tüketimi yıllık 1.3 milyon ton. Oysa Seydişehir'deki tesislerde 100 bin ton üretim gerçekleştiriliyor. 3.5 milyar dolar civarındaki ithalatı azaltabilmek için boksit rezervlerini çıkarması lazım. Katma değeri yüksek ürünlere dönüştürmeliyiz. Alüminyum metali dünyada çelikten sonra en çok kullandırılan metal. Alaşımlandırıldığı zaman birçok yerde çeliğin yerini alabiliyor. Ortadoğu, Dubai, Bahreyn, Umman, Katar... Yoğun bir şekilde üretim yapıyorlar. Onlarda para, ucuz enerji ve ucuz işgücü var. Dünya teknoloji devleriyle işbirliği yapıyorlar. Türkiye'de enerji maliyetleri çok yüksek olduğu için alüminadan ya da boksitten alüminyum üretmek pahalı. Ucuz enerjiye ulaşırsak bu yapılabilir. Bu enerjiye ulaştığımızda bizi hiçbir ülke tutamaz. İhalenin ilgi göreceğini düşünüyorum.

“Turkish Stone” Atağı

İMİB, Türk doğal taşını dünyada ‘Turkish Stones’ markasıyla tanıtmak için atağa geçti. Birlik Başkanı Aydın Dinçer, ABD ve Çin’de Türkiye’nin pazar payını artırmaya, hedef pazarlarda ise büyümeye odaklandıklarını açıkladı.

İSTANBUL Maden İhracatçıları Birliği (İMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Dinçer, Türkiye’nin maden ihracatının 2017’de bir önceki yıla göre yüzde 24 artışla 4.69 milyar dolara, miktar bazında yüzde 21’lik artışla 24.7 milyon tona yükseldiğin belirterek, 2018’de de aynı rakamlara ulaşmayı beklediklerini vurguladı. Dinçer, 2019’da ise 2018’de gerçekleşecek ihracat rakamlarını korumayı hedeflediklerini dile getirdi. Türkiye’nin doğal taş ihracatının geçen yıl 2.04 milyar dolarla toplam maden ihracatının neredeyse yarısını oluşturduğuna dikkat çeken Dinçer, 2017’de bir önceki yıla göre doğal taş ihracat artışının değerde yüzde 13.43 olarak gerçekleştiğini, miktar bazında ise yüzde 21.78’lik artışla 7.9 milyon tona ulaştığını ifade etti. Türkiye’de uygulanmaya başlanan modern ocak üretim yöntemleri ve son teknikler sayesinde rekabetin çok yoğun olduğu dünya doğal taş pazarına uygun üretim ve pazarlama yapabilecek ürünler hazırlayan tesis sayısının arttığını, tüm bu gelişmelerin 2019 yılı ihracatına olumlu yansıyacağını kaydeden Dinçer, Türk doğal taşının dünyada tanıtımına yönelik yaptıkları çalışmaların ise sektörü düşük fiyat sıkıntısından kurtaracağını vurguladı.

“REKABET ŞANSI ARTACAK”

Madencilik sektörünün dünya ölçeğinde rekabet koşullarını değerlendiren İMİB Başkanı Aydın Dinçer, Türkiye’de madencilik yapan şirketlerin bir kısmının küresel maden şirketlerinin ortakları olduğunu belirterek, bu nedenle bazı madenlerde uluslararası ölçekte rekabet edilebildiğini vurguladı. Dinçer, bazı madenlerde ise doğal taş örneğinde olduğu gibi iyi rekabet yapılamadığı için ürün-

Aydın Dinçer

lerin daha iyi kalite ve çeşitli renklerde olmasına rağmen fiyatın daha yukarıya çekilemediğinin altını çizdi. “Turkish Stones” markasının dünyada tanıtımına yönelik çalışmalar yaptıklarını açıklayan Dinçer, “Dünyada son kullanıcının Turkish Stones’u tanımasının sektörü düşük fiyat sıkıntısından kurtaracağına inanıyorum. Ayrıca, gelişen teknolojiye bağlı olarak madenlerimizde kullanılan son model iş makinaları ve ekipmanlar ile daha randımanlı madencilik yapılarak verimliliğimizi arttırabiliriz. Burada hem maliyetler azalacak hem de üretim miktarı artmış olacak. Dolayısıyla rekabet edebilme şansımız artacak” dedi.

HEDEF PAZARLAR BELİRLENDİ

Dinçer, doğal taş sektörü özelinde 2017 ihracat-ithalat istatistikleri ile oluşturdukları hedef ülke çalışması sonucunda, Türkiye’nin rakiplerinin yüksek oranda ihracat gerçekleştirdiği, Türk ürünlerinin yüksek potansiyeline rağmen ihracatın nispeten daha sınırlı kaldığı ülkeleri hedef ülke olarak belirlediklerini söyledi. Hindistan, Güney Kore Cumhuriyeti, Kanada, Katar, Meksika, Brezilya, Lübnan, Hong-Kong, Rusya, Singapur, Endonezya ve Malezya’nın Türkiye’nin büyüyebileceği pazarlar arasında yer aldığını belirten Dinçer, “Bu pazarlar haricinde hali hazırda ihracatımızın yüksek olduğu ABD ve Çin gibi büyük pazarlarda da payımızı korumaya ve artırmaya yönelik çalışmalarımıza devam etmekteyiz” ifadelerini kullandı.

“20 MİLYAR DOLARA ULAŞILABİLİR”

Artan sektörel ihracatla 2023 hedefi olan 15-20 milyar dolarlık maden ve doğal taş ihracatına ulaşılabileceğini düşünüyoruz. Bunun için Coverings, Marmomac ve Shuitou gibi her yıl milli katılım sağladığımız fuar organizasyonlarına, 2019’da da katılmayı öngörüyoruz. Bu sene Endonezya ve Malezya’ya Ur-Ge yurtdışı pazarlama faaliyeti gerçekleştirdik. Ayrıca, bu ayın sonuna doğru İngiltere’ye de Ur-Ge heyeti göndermeyi planlıyoruz. Ekim sonunda Hindistan ve kasım başında Çin’e giden sektörel ticaret heyeti bu ayın sonuna doğru da Kanada’yı ziyaret edecek. Gelecek yıl Almanya, Kuveyt, Kazakistan, Cezayir, Avustralya ve Güney Afrika Cumhuriyeti’ne ticaret heyeti göndermeyi ve Ur-Ge faaliyetleri yapmayı planladık. Ayrıca da bilimsel araştırmalar, doğal taş atölye çalışmaları, Doğal Taş Tasarım Yarışması, teknik danışmanlık, sektörel istişare toplantıları gibi etkinlikler yapmayı tasarlıyoruz.

Önce İnsan ve Çevre

Türkiye'nin en büyük altın madenine sahip şirketi Tüprag Madencilik A.Ş., ekonomiye katkısını her geçen yıl artırıyor. Firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yılmaz, "Ülkenin özkaynağı yer altındaki madenler" diyor.

30 yılı aşkın süredir faaliyetlerine devam eden Tüprag Metal Madencilik A.Ş. sektörün lokomotifi konumunda. Uşak'ta 12 yıldır işletmekte olduğu Kışladağ Altın Madeni'ne 2011'de İzmir Efemçukuru Altın Madenini de ekledik. Bugün Türkiye'de çıkarılan altının büyük bir kısmını üretiyor. Tüprag'ın 30 yıllık serüveninin her anına tanıklık eden ve Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yılmaz başarı hikayelerini samimi ifadelerle şu sözlerle dile getirdi:

"Altın madenciliği, yatırım riski çok yüksek ekonomik geri dönüşün ancak uzun vadelerde sağlanabildiği, cazibesi çok yüksek olmayan bir sektördür. Oysa akademik düzeyde toprakları-mızda yapılan uzun süreli çalışmaları şunu göstermiştir ki Türkiye, muhtemel mevcut rezervi ile dünyada ikinci büyük altın cevheri rezervine sahip ülke konumunda. Tüprag A.Ş. 1986 yılında kuruldu. 1996'da Uşak'taki rezervimizi tespit ettik ve 2006'da üretime geçtik. İşletmekte olduğumuz bir diğer madenimizin ilk keşif tarihi 1992, üretime geçme yılı ise 2011'dir.

"BÜYÜK BİR AİLEYİZ"

Büyük özveri gerektiren, emek yoğun bir disiplinde çalışıyoruz. Biz bu yola 'Önce insan ve çevre, sonra madencilik' söylemini temel prensibimiz olarak benimseyerek çıktık ve bunu 30 yılın her bölümünde hayata geçirmeyi başardık. Ruhsat sahanızda ekonomik olarak işletmeye değer bir yatak bulduğunuz zaman, bu yatağı işletmeye çevirmek sadece devletin belirlediği evrak ve detaylı raporlama prosedürlerini yerine getirmekle mümkün olmuyor. Sadece evrak prosedürlerini tamamlamayı amaç edinmeden, o coğrafyanın gerçek sahibi olan yöre insanından da bir anlamda 'sosyal izin ve onay' almayı ilk hedefimiz olarak gördük.

Bugün sektörün lokomotif aktörlerinden biri konumunda olmamızın en büyük sebebi de büyük bir aile olabilmeyi başarabilmemizdir. Kışladağ ve Efemçukuru'nda yaklaşık bin 500 çalışanımızın büyük çoğunluğunu faaliyet gösterdiğimiz bölgelerde yöre insanı oluşturuyor.

Dışarıdan eğitimli şoförler getirmektense yöre halkına gerekli eğitimi verdikten sonra tanesi 3 milyon dolar değerindeki 250 ton kapasiteli dev kamyonlarımızın direksiyonlarını onlara emanet ettik. Sonuçta onlar bize güvendi bizler de onlara güvendik.

"ÖNCELİĞİMİZ DOĞA"

Eğitimden sağlığa, altyapıdan içme suyu sistemlerinin yapılmasına, köy yollarının asfaltlanmasından cami tadilatına kadar birçok konuda yöre halkının refahını artırabilmek adına bugüne kadar yaklaşık 17 milyon dolar değerinden sosyal sorumluluk projelerini hayata geçirdik.

Istihdam yaratmak ya da kurumsal sosyal sorumluluk projeleri ile yatırım gerçekleştirmekten daha büyük bir unsur var ki o da doğanın korunmasıdır. Yüzyıllardır o topraklardan ekmeğini kazanan o bölgenin ve coğrafyanın gerçek sahibi olan yöre halkının bu noktada bilime ve bizlere inanıp verdikleri destek çok önemliydi.

Endişelerinde haklıydılar ancak zaman geçtikçe gördüler ki ne biz gelmeden önce o topraklarda yetişen tür sayısında azalma ya kalitede düşme var ne de içtikleri suda şüphe uyandıracak bir tehlike."

Mehmet Yılmaz

"KENTE GÖÇÜ ÖNLÜYOR"

Türkiye'nin yeraltı maden varlığı yaklaşık 3 trilyon dolar civarında. Altın potansiyelimiz 6 bin 500 ton. Madenciliğin önü ne kadar açılırsa, ekonomiye katkı o denli hızlı ve fazla olacaktır. Önce insan ve çevreyi koruyacağız, sonra madencilik yapacağız. Madencilik emek yoğun, köyden kente göçü önleyen bir sektör. Uşak'taki faaliyetimize yakın beş köy var ve bunların nüfusları artıyor. Ülkelerin kalkınmasında özkaynak çok önemlidir. Özkaynağın kendisi de yeraltındadır.
Sektörün gelişebilmesi için aramaların önü açılmalı. Bunun en temel yolu mevzuatın hızlı uygulanabilmesi. Ayrıca olabildiğince tek izin, tek makam olmalı. Bu sektörün önü açıldığında istihdam üçte bir oranında artacaktır. Enerji, akaryakıt ve arazi tahsislerinde teşviğe ihtiyacı var. Beşinci bölge teşviği veriliyor ama yeterli değil.

Maden Yatırımcısının Uzman Danışmanı

Mitto Danışmanlık, madencilik alanında faaliyet gösteren firmalara her tür danışmanlık hizmeti veriyor. Firma, 40 kişilik mühendislik kadrosuyla yatırımcının büyüme ivmesini artıran profesyonel hizmetler sunuyor.

Sanayileşmenin temelini oluşturan madencilik, tarih boyunca tüm uygarlıkları şekillendiren en temel sektörlerden biri oldu. Özellikle Sanayi Devrimi'nden bu yana uygarlıkların gelişim sürecine katkısı büyük olan madencilik faaliyetleri, gelişmiş ülkelerin bugünkü refah düzeyine ulaşmasında etkin bir rol oynadı. Ülkemizin maden rezervleri değerlendirildiğinde, jeolojik yapısı gereği, büyük maden yataklarının oluşmasına uygun olmamasına rağmen; barındırdığı kuşaklar nedeniyle özellikle metalik madencilik açısından cevher çeşitliliği sunuyor. Bu milli zenginliğimizin doğru ve etkin bir şekilde projelendirilmesinde danışman firmalara büyük rol düşüyor.

Mitto Danışmanlık olarak 11 yılı aşkın süredir 40 kişilik mühendis kadromuzla yüksek performans prensibi ile mühendislik çalışmalarınızı yürütüyoruz. Hedefimiz, milli değerimiz olan yeraltı kaynaklarımızın Türk ve uluslararası standartlara uygun şekilde işletilebilmesi için adil ve tarafsız hizmet anlayışı ile sektördeki liderliğimizi korumak ve dünyada tercih edilen yüzde yüz Türk menşeili firma olmaktır.

"YATIRIMCININ YANINDAYIZ"

Ekonomilerinde istikrarı yakalamış ülkelerin, mamul ve/veya yarı mamul olarak, maden üretimine büyük önem verdikleri ve bu ülkelerin madencilik sektörlerinin, diğer sanayi dallarıyla bütünleşmiş olduğu görülüyor. Ülkemizin de gelişmiş ülkelerin ulaştığı ekonomik güce sahip olabilmesi için, doğal kaynaklarını etkin ve sürdürülebilir şekilde kullanması büyük önem taşıyor. Bu sebeple hizmet alanlarımızda profesyonelliği ön plana alarak madencilik faaliyetlerindeki teknik ve çevresel konulardaki tecrübelerimizle çözüm ortağı olmak ve yatırımcıların büyüme ivmelerinde önemli bir etki yaratarak yatırımlarının devamlılığını sağlamak önceliğimiz.

Mitto Danışmanlık A. Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Şahin Özdemir

Madencilik faaliyetlerinin yürütülebilmesi ve bu kapsamda oluşacak çevresel ve sosyal etkilerin minimize edilmesi amacıyla yapılması gereken mühendislik çalışmalarını Türk ve uluslararası standartlara uygun şekilde hazırlayıp yatırımcıların kredilendirme sürecini sorunsuz şekilde tamamlamasını sağlıyoruz. Bu doğrultuda uluslararası finans kuruluşlarına ve/veya bankalara yapılacak finansman başvurularını desteklemek için IFC, EBRD, Ekvator Prensipleri'ne tam uyumlu çevresel ve sosyal etki değerlendirmesi çalışmaları ile Crirsco'ya bağlı ülkelerin kullanmış olduğu standartlara uygun şekilde teknik raporlar hazırlıyoruz. Kredilendirme süreci öncesi ve sonrasında bunlarla sınırlı kalmadan yatırımın maliyet, zaman ve kalite açısından operasyonları maksimum verime ulaştırmak adına hidrojeoloji, asit kaya drenajı, jeoteknik, jeoloji, rehabilitasyon gibi konularında multidisipline sahip mühendis kadromuzla etkileri değerlendirerek çözüm önerileri sunuyoruz.

"UMREK'İN İŞLEVİ ÇOK ÖNEMLİ"

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'mızın ülkemizde yapılacak madencilik faaliyetlerindeki yatırım güvenilirliğinin ve verimliliğin artması, madenlerin etkin ve planlı bir şekilde işletilmesi için oluşturduğu Ulusal Maden Kaynak ve Rezerv Raporlama Komisyonu (UMREK), doğal kaynaklarımızın değerlendirilmesine bir standart getirerek ekonomiye ivme kazandıracaktır. Bankalar ve katılım bankalarının kredilendirme süreçlerinde UMREK tarafından yetkilendirilmiş kişilerin raporlarının dikkate alınması, sektördeki firmaların ve teknik personelin gelişimi için önem arz ediyor.

Değişen süreçlerin yakın takipçisi olan Mitto Danışmanlık, şeffaflık ile bilimsel standartlara uygun çalışmayı ilke edinmiş, hedeflerinin ilk sırasına Türk mühendisleri ve Türk yatırımcıları ile dünyaya açılmayı koymuştur.

BAĞIMLILIKLARLA MÜCADELEMİZE DESTEK OLUN!

BAĞIŞ YAP

%100

VERGİDEN DÜŞ

yesilay.org.tr

Türkiye Yeşilay Cemiyeti ve şubelerine yapılan nakdi bağış ve yardımların tamamı yıllık gelir vergi matrahından indirime tabidir.

YEŞİLAY

Yeteneğine güveniyorsan sen de katıl !

Hayalindeki otomobili tasarla

Dış Tasarım ve **İç Tasarım** olarak iki ayrı dalda düzenlenen yarışmada, halk oylamasıyla seçilecek ilk 10 çalışma, tasarım konusunda uzman jürinin değerlendirmesine sunulacak. Jüri tarafından birinci seçilen tasarım sahipleri hem ödüle sahip olacak hem de otomotiv dünyasında adından söz ettirecek!

Yarışma detayları ve katılım için:

Detaylı bilgi ve katılım koşulları için

www.otohaber.com.tr/hayalindeki-otomobili-tasarla

otohaber

ANA SPONSOR

Delphi Technologies

CO-SPONSOR

forbes

life

Dünya'nın En Güzel Çölleri

S 154

Ayvalık Zeytin Hasadı

S 148

Budapeşte'deki Galatasaraylı

S 150

life

ZOOM

HAZIRLAYAN: NİLAY DİRİM

İki Şehrin Hikayesi

Londra merkezli 'Skyline Chess'i, mimariye ve satranca olan sevgilerinden söz etmeye gerek bile duymadığımız Ian Flood ve Chris Prosser kurmuş. Sayelerinde Londra'nın ya da New York'un ikonik yapıları parmaklarımızın ucunda. Tasarladıkları satranç setleri, pek albenili yapılan hamleler ise haliyle ayrı bir stratejik zevk vaat ediyor. Skyline Chess ekibi mesaide akrilik, metalik, bronz modeller üretecek kadar çalışkanlar. Satranç takımlarının fiyatları genelde 395 ile 3 bin sterlin arasında değişiyor. Ismarlama bir satranç takımı isteyenler için tasarım hizmeti sunmaktan da memnuniyet duyuyorlar. Geriye ise mat olmamak kalıyor. *skyline-chess.co.uk*

Dokunuş Farkı

Bir telefon tasarımında lüksü yeniden tanımlamak! Neler yapılabilir? Pırlanta ve elmaslarla bezemek, altın işlemelerle süslemek... "Yeterince yaratıcı değil" diyor olmalı, Rusya merkezli Caviar. En azından öyle düşündürüyor. İsviçreli, şık bir saat mekanizmasına ne dersiniz? Şaşırtıcı gravürlerle işlenmiş bu tasarım, lüks aksesuarlara getirdiği yorumlarla, özelleştirilmiş nüktedan tasarımlar sunarak kalbimizi fetheden Caviar'ın takdimi. Meteor taşlarını tasarımlarında kullanan bir marka için mütevazılığa gerek yok. Zira numaralandırılmış iPhone XS'in Titanium sürümü 6 bin 540 dolar, XS Max'in siyah & altın modelinin fiyatı ise 7 bin 360 dolar civarında. Koleksiyoncular elini çabuk tutmalı, her bir renk seçeneği 99 adetle sınırlı. *caviar-phone.ru*

Emsalsiz Miras

"Spirit of Ecstasy", 21'inci yüzyılda, iki sembol ismin görkemli bir temsili. Perde açılsın, spot ışıkları Rolls-Royce Motor Cars, ve Faberge üzerinde buluşsun. Tamamlanması iki yıl süren, her iki markanın imzasını taşıyan bu tasarım için Faberge'den yedi zanaatkar seçilmiş. 160 mm. uzunluğunda, 400 gram ağırlığında olan eşsiz parçada, geleneksel tekniklerle birlikte bilgisayar destekli tasarım ve animasyon da işbaşında. Yumurtanın altından kanatlarını 10 karatlık elmaslar süslerken 390 karatlık ametist komplike mekanizmayı sezdirmeden, şiirsel güzelliğiyle gösteriyi başlatıyor. Bir çiçek misali açılan bu Faberge yumurtası, vitrinlerde seyirlik. Tarihte iz bırakan iki öncü ismin mirasını temsil eden çağdaş bir tezahür. *faberge.com*

Sportif Minimalist

Yeni yıl, yeni başlangıçlar... Daha fit bir görünüm hayal değil ancak biraz sebat etmek gerek. Ne dersiniz, vakti geldi mi? "NoHrd" egzersiz bisikleti, bu iş için doğru tercih olabilir. Ahşap ve çelikten yapılıyor, 80 x 55 cm ölçülerinde. Şık tasarımıyla estetik ve fonksiyonel. Pürüzsüz bir gövdenin keyfini sürmek için yüksek kaliteli meşe, dişbudak, kiraz ve ceviz seçenekleriniz arasında. Minimum alanda maksimum işlevselliği şiar edinen NOHrD tembelliğe müsaade etmiyor; özel olarak geliştirilmiş uygulaması, egzersiz verilerinizi kaydedip bluetooth ile tabletinize aktarıyor. Bir koç edasıyla performansınızın izlenmesi ve analizi gibi mevzular ondan sorulur, 2 bin 425 dolar. *nohrd.com*

Geometrik Nefes

Credenza koleksiyonunu yaratan ünlü tasarımcılar Patricia Urquiola ve Federico Pepe için yaptıkları iş, eski bir teknikle soyut grafikler arasında daha önce görülmemiş bir sentez yapmak. Dolaplar, halılar, perdeler şaşırtıcı bir biçimde mekanla ilişki kurmakla kalmıyor, çekici bir gerilim yaratıyor. Geleneksel olan malzemeleri bile bağımsızlıklarını ilan edecek bir anlayışla kullanıyorlar. Hem tanıdık hem yabancı. Gerhard Ritchter'in Köln Katedrali için yaptığı pencereler, İtalya'da bir atölyede hazırlanan vitrayların esin kaynağı. El yapımı bu tasarım, ışık oyunları yaratmak konusunda çok hünerli. Onu, sahneye davet etmek içinse 20 bin euro'yu gözden çıkartmalı. *artemest.com*

Tutku Sarmalı

Annesi tarafından yedi yaşındayken Atina'ya müze gezisine götürülen bir çocuk... Gördüklerinden ne kadar etkilenebilir? Hikayenin güzelliği, 2000 yıl önce yaratılmış başyapıtlardan büyülenen bu çocuğun, bu yüzyılın şaheserleri arasında imzası olması. Mücevher tasarımcısı Alessio Boschi'nin yaratıcılığının bir sınırı var mı merak konusu. Tasarımlarında yer verdiği ayrıntılar saraylardaki gizli geçitleri, dehlizleri andırıyor. Temkin şart, Bangkok'ta yaşayan bu İtalyan, işin içindeyse sürprizlere açık olunmalı. Öykü anlatan tasarımları, görkemle kol kola yürüyor. Barok tutkunu olsa da Art-Deco mücevherlere, El Hamra ve Topkapı'ya hayran Boschi. "Benim için bir mücevher ilk bakışta anlaşılabilir olmamalı" diyor ve ekliyor: "Hiç tatmin olmadım çünkü memnun olmak, durmak demektir. Ve benim durmaya niyetim yok." *alessio-boschi.com*

Minyatür Bahar

İsviçreli Jaeger-LeCoultre, "Reverso Tribute Enamel" koleksiyonunu hazırlarken ünlü ressamları saygıyla anıyor. Art Nouveau hareketinin en tanınmış isimlerinden, Alphonse Mucha'yı ise koleksiyonlarında hiç unutmuyor. Reverso Tribute Enamel 2018 koleksiyonu, Mucha'nın üç eseriyle karşımızda. Metrelerce büyüklükteki eserlerin, mümkün olduğunca sadık kalınarak üç santimlik bir yüzeyde yeniden üretimi. Saatlerin yapımı, son derece karmaşık zanaat becerileri gerektiriyor. Mucha'nın tercih ettiği farklı araç ve gereçlerin kullanılması da cabası. Muazzam incelik gerektiren gravürler baş döndürücü. Saatlerin yapımındaki sırra vakıf olmak isteyenler için iki anahtar verelim: "Grand Feu" ve "Cenevre Tekniği". Zamanı bir başyapıttan seyre dalmak isteyenler için... *jaeger-lecoultre.com*

life ajanda

HAZIRLAYAN: NİLAY DİRİM

PRESCOT

Maskeli Balo

18'inci yüzyıl İtalyasına gizemli, çok şık bir davet. Venedik'in incisi Dükler Sarayı'ndaki Kraliyet takdimi bu maskeli balo, entrikalarla dolu ve bir o kadar eğlenceli bir gece için tüm şatafatıyla konuklarını bekliyor. Hız kesmeden gösterilerini sürdüren akrobatlar, dansçılar, göz alıcı bu maskeli balonun muzip oyuncuları. Akşam yemeğinden önce gondollara alıcı gözle bakmadan Rialto Köprüsü'nden geçmemeli; ipek perdelerin, yaldızlı aynaların ve Venedik işi avizelerinin görkemi arasında bir lezzet şöleni sizi bekliyor olsa da. İşi espri dolu kılansa bu balonunun Venedik'te değil, İngiltere'de Liverpool, Knowsley Safari'de oluşu. Antik taş çeşmeler, ay ışığının altında San Marco Meydanı'na varış... Bu mizansende düşünülmemiş bir oyun hamlesi yok gibi. Aralıkta, en revaçta olan "yeni yıl partisi" olsa da farklı tarihlerde düzenlenecek bu karnaval tadındaki eğlence için 'exclusive' ve grup seçenekleri mevcut, arzu edilen mönülere göre de paket fiyatları değişiyor. *bestpartiesever.com*

NASSAU

Junkanoo Festivali

25 Aralık-1 Ocak

Junkanoo Festivali'nin tarihçesi epey tartışmalı, kelime anlamının kökeni de öyle. Kesin olan bir şey varsa o da dünyanın en eğlenceli festivallerinden biri olduğu. Yaygın olan inanışa göre yüzlerce yıl önce kölelerin, boş kalabildikleri yegane zaman dilimi olan Noel döneminde, Bahamalar'daki tarlalarda dans, müzik ve ilginç kostümler eşliğinde gerçekleştirdikleri kutlamalarla bu festivali başlatmış oldukları. Bugünse o topraklarda, Nassau sokaklarında düzenlenen çılgın geçit törenine eşlik eden bin kadar coşkulu dans grubu, hayalperest kostüm tasarımcılarının ellerinden çıkmış giysileri ile sizi dünyanın en büyük sokak karnavallarından birine davet ediyor. Uyarıyorlar: Junkanoo'da müzik ilkel, ritim ise çok bulaşıcı! Her yıl farklı bir temadan esinlenerek hazırlanan gösterilerin ardından yeryüzündeki bu cennetten hemen ayrılmak istemeyecekler içinse seçenekler sınırsız. Bahamalar'da macera mı arıyorsunuz? Batıklarda dalış yapmayı deneyin ya da dünyanın en revaçta rotalarından The Abacos'ta bir yelkenliyle vakit kaybetmeden açılın. Festival müdavimleri bir konuda hemfikirler: "Sizi ne heyecanlandırıyorsa onu Bahamalar'da bulacaksınız". *bahamas.com*

İSTANBUL

Base

20-23 Aralık

Yeni nesil sanatçı platformu BASE, ilk yılında genç sanatçıları 12 binden fazla sanatseverle buluşturmuştu. Mezuniyetten profesyonel sanat hayatına geçişlerinde genç sanatçı adaylarına destek olmayı, onlara üretimlerini sergileme ve sanat dünyasının önde gelen isimleriyle birebir tanışma imkanı sunmak için yoluna devam ediyor. Bu yıl, 20-23 Aralık tarihleri arasında Galata Rum Okulu'nda gerçekleştirilecek etkinlik, çok yönlü ve çok sesli bir düşünce üretimine karşın paylaşılan ortak zeminlerin yakalandığı "Bu, Ben Olabilir mi?", "Bir Evim Var mı?", "Düşlerim Gerçek mi?" sorularıyla ortak-geçici çerçeveler kurarken etkileşimsel bir platform yaratma amacında. 20 farklı şehirde, 30 üniversiteden 94 yeni nesil sanatçının 105 yapıtının seçildiği BASE'in küratörü Derya Yücel, sanatın bir varoluş yolu olduğuna ve her yaratıcı düşüncenin bir soru ile tetiklenip ortaya çıktığına dikkat çekiyor. Ayrıca bu yıl 50'den fazla konuşmacıyı ağırlayacak olan BASE Talks, her gün 11:00-19:00 saatleri arasında katılımcılarla buluşacak. BASE Talks'ta şimdiden yerini alanlar arasında ise Ayşe Erkmen, Balkan Naci İslimyeli, Erol Tabanca, Leyla Gediz, Marcus Graf gibi isimler var. *base.ist*

NEW YORK

Işık ve Dans Gösterisi

1 Ocak'a kadar

Yeni yılı New York'ta karşılamak için harikulade bir neden: "Radio City Christmas Spectacular!" Dünyanın en ünlü dans topluluklarından The Rockettes'in göz kamaştıran, uzun yıllar unutulmayacak dans gösterisi yenilenmiş bölümleriyle karşımızda. Kuzey ışıklarının aydınlattığı sahnede, Ren geyikleriyle izleyicileri selamlayan Noel Baba'ya bu kez 100 drone'un yarattığı daha önce görülmemiş büyüleyici bir ışık şovu eşlik ediyor. Rockefeller Center'da müzikli bir masal küresini andıran sahne içinde, karlarla kaplı büyülü bir ormanda kaybolmak ya da ışık gösterilerine dalmak tercihe kalmış. Zamanı unutturacak 90 dakikalık bu performansta izleyicileri şaşırtacak olan yepyeni final koreografisi, dansçıların 3 binden fazla Swarovski kristaliyle süslenmiş göz alıcı kostümleri ise ayrı bir ilgiyi hak ediyor.

rockettes.com

BREMEN

Bremen Noel Pazarı

23 Aralık'a kadar

Kent meydanlarına kurulan ışıl ışıl noel pazarları, yeni yıl kutlamalarının en sıcak ve davetkâr halini yansıtıyor. Büyük bir özenle yüzlerce yıldır yaşatılan geleneklere ve ritüellerin çağdaş yorumlarına, tarihî dokusunu muhafaza etmiş, mimarisiyle hayranlık uyandıran şehirlerde rastlamaksa mutluluk verici. Bu ay, pek çok Avrupa kentinde usulca yağan kar sokakları ve pazar tezgahlarını örtmeye başlarken, kutlamalarda modern teknolojinin imkânlarının sonuna dek kullanıldığı özel gösterilerse heyecanla bekleniyor. Tadım duraklarında tercih edilenler arasında ise sıklıkla geleneksel lezzetler, zencefilli kurabiyeler, Chimney kek ve sıcak şarap ilk sıralarda. Bugünlerde yolu, rengarenk pek çok Noel pazarına ev sahipliği yapan Almanya'ya düşecek olan ama tercih yapmakta zorlananlar içinse önerimiz liman şehri Bremen'den yana. Yılbaşı alışverişi için özel olarak dekore edilmiş tezgâhlarda Orta Çağ kıyafetleri içinde konuklarını ağırlayan tüccarların sunduğu çok sayıda seçenek, taze kavrulmuş bademlerin kokusu eşliğinde soğukta içinizi ısıtacak 'glühwein', gülümseten gösterileriyle jonglörler, ışık gösterileri keyfinize keyif katacak detaylar arasında.

bremen-tourism.de

NEW YORK

'Pembe'nin Sergisi

5 Ocak 2019'a kadar

Aristokrat bir edayla postmodern bir yaklaşımla pembeyi düşünmek! Tarih boyunca hem siyasi protestolarda hem de gençlerin isyanını yansıtan müzik türlerinde önemli bir rol oynayan bu rengin gücü, 18'inci yüzyıldan günümüze dek uzanan ve içlerinde Elsa Schiaparelli, Christian Dior, Yves Saint Laurent, Rei Kawakubo gibi isimlerin imzasını taşıyan örneklerle mercek altında. New York'taki FIT Müzesi'nin ev sahipliği yaptığı, 80 parçadan oluşan "Pink: The History of a Punk, Pretty, Powerful Color" adlı sergide, pembenin toplumsal cinsiyet sosyolojisindeki rolü hem erkek hem de kadın kıyafetlerinin yer aldığı çeşitli platformlarda, geleneksel kıyafetlerden avangart modaya kadar geniş bir yelpazede anlatılıyor. İki bölümden oluşan sergide birinci kısım, geleneksel olarak "kadınsı" pembe kıyafetlerin yer aldığı yaklaşık 35 örnekle "Pretty in Pink" temasına odaklanmış durumda. 1870'li yıllarda parlak pembe kabarık eteklere sahip elbiselerle bütünleşen rengin, zamanla farklı pembe tonlarının modaya dahil olmasıyla kadın kimliğine dair normların dışında kalan fikirleri nasıl çağrıştırdığı gösteriliyor. Örneğin 1900'lerin başında, soluk pembeler hassas, aristokrat bir kadın profilini yansıtırken 1912'de canlı kiraz pembesi seçimler daha egzotik bir görünüm için tercih ediliyordu. Zamanla politik eylemlerde farklı anlamlarla karşımıza çıkan kimileri için çok çekici kimileri içinse tahammül edilemez olan bu rengin serüvenine şahitlik etmek isterseniz 5 Ocak 2019'a dek serginin kapıları açık olacak. *fitnyc.edu*

İSTANBUL

Spago Pop-Up Menü

10 Aralık'a kadar

"Çiftlikten Masaya" felsefesiyle yerel malzemeleri modern bir konseptle yorumlayan Beverly Hills Spago'nun şefi Tetsu Yahagi'nin hazırladığı "Pop Up Tadım Menüsü" 10 Aralık tarihine kadar Spago İstanbul'da servis edilecek. Yerel malzemeleri Spago İstanbul Şefi Cihan Kıpçak ile keşfeden Yahagi'nin, kendine has teknikleriyle tasarladığı dokuz tabaklık tadım menüsünde "Karadeniz Alası, Karnabahar Humusu, Siyah Ekmek Tuile", "Fırında Düğmeli Kalkan, Kalamar Bumbarı, Tereyağ ve Narince Soslu Midye, Kereviz Püresi", "Divle Obruk Peyniri Gnocchi, Antep Fıstığı, Kuru Germencik İnciri ve Çintar" gibi malzeme eşleşmeleri bakımından yaratıcı lezzetler yer alıyor. *spa-go.thestregisistanbul.com/tr*

Fırında Düğmeli Kalkan - Kalamar Bumbarı - Tereyağ ve Narince Soslu Midye - Kereviz Püresi

Kızarmış Hamsi - Avokado Kreması - Kayısı Kurusu - Mardin Sumak Vinaigrette - Dashi Jölesi

Közde Ahtapot - Yakılmış Habanero Biberleri - Hindistan Cevizi Aguachile

Kemal'in yeni yıl dileği D&R'da

Kitaptan müziğe, filmden elektroniğe, oyundan kırtasiyeye...
Yeni yılda her dileğe uygun binlerce hediye
D&R Mağazaları ve dr.com.tr'de!

DRDunyasi | DR_dunyasi | dr_dunyasi | dr.com.tr |

D&R MUSIC BOOK STORE

www.dr.com.tr

PARİS

"Renoir Baba ve Oğul. Resim ve Sinema"

27 Ocak'a kadar

Paris'te bulunan Orsay Müzesi, bugünlerde ilgi çekici bir sergi ile gündemde. "Renoir Baba ve Oğul. Resim ve Sinema" (Renoir: Father and Son / Painting and Cinema) başlıklı bu sergi, ressam Pierre-Auguste Renoir ve oğlu sinema yönetmeni Jean Renoir arasındaki paradoksal diyaloglarla örülü ve bir o kadar yaratıcılığı kışkırtan sanatsal ilişkinin yapıtları üzerindeki yansımalarına odaklanıyor. Ölümünden birkaç yıl önce yaptığı açıklamada, "Hayatımı babamın etkisi üzerinde geçirdim" diyen Jean Renoir'ın çocukluğunda babasına nasıl ilham verdiği, özgürlüğün ve insan tabiatındaki derin tutkuların, iki farklı sanat dalında, aynı aileden iki yaratıcı isimde ne denli bağımsız yorumlanabildiğinin izini sürmek isteyenler için Paris, benzersiz bir seçkinin adresi. 27 Ocak'a kadar sürecek etkinlikte, ilk kez sergilenen film senaryoları, fotoğraflar, kostümler, posterler, çizimler ve belgeler de gün yüzüne çıkıyor.

musee-orsay.fr

DEVENTER

Dickens Festivali 2018

15-16 Aralık

"Zamanların en iyisiydi, zamanların en kötüsüydü. Hem akıl çağıydı hem aptallık hem inanç devriydi hem de kuşku, aydınlık mevsimiydi, karanlık mevsimiydi hem umut baharı hem de umutsuzluk kışıydı hem her şeyimiz vardı hem hiçbir şeyimiz yoktu."

(Charles Dickens, İki Şehrin Hikayesi)

Hollanda'nın kültürel mirasını yansıtan en önemli kentlerinden biri olan Oyuncak Müzesi ve ballı kekleri ile ünlü Deventer, bu ay edebiyat tutkunlarının buluşma noktası. Yalnızca okuyucuların değil, Charles Dickens'ın eserlerinde geçen 950'den fazla karakterin de. Ünlü yazarın satırlarında yaşanan pek çok olay, Deventer'in merkezinde görsel bir ihtişamla, 15-16 Aralık tarihleri arasında adeta yeniden sahneleniyor. Oliver Twist, Scrooge, Marley ve Bay Pickwic, Noel Carol Singers kestane çıtırtılarının ve kokusunun yayıldığı sokaklarda festival müdavimlerini bekliyor olacak. Yılda 125 binden fazla ziyaretçiyi ağırlayan 'Dickensfestijn'in mekanı yalnızca sokaklar da değil, dönemin ruhuna uygun dekore edilmiş evlerin pencerelerinden içeri baktığınızda, küçük şirin dükkanları ve galerileri ziyaret ettiğinizde Dickens'in yarattığı eşsiz atmosferi sunmak için özenle hazırlanmış pek çok sürprizin sizleri beklediğine şahitlik edeceksiniz. *dickensfestijn.nl*

ABONELİK AVANTAJLARINI KEŞFEDİN!

3 aylık abonelik ~~45₺~~ **yerine 30₺**

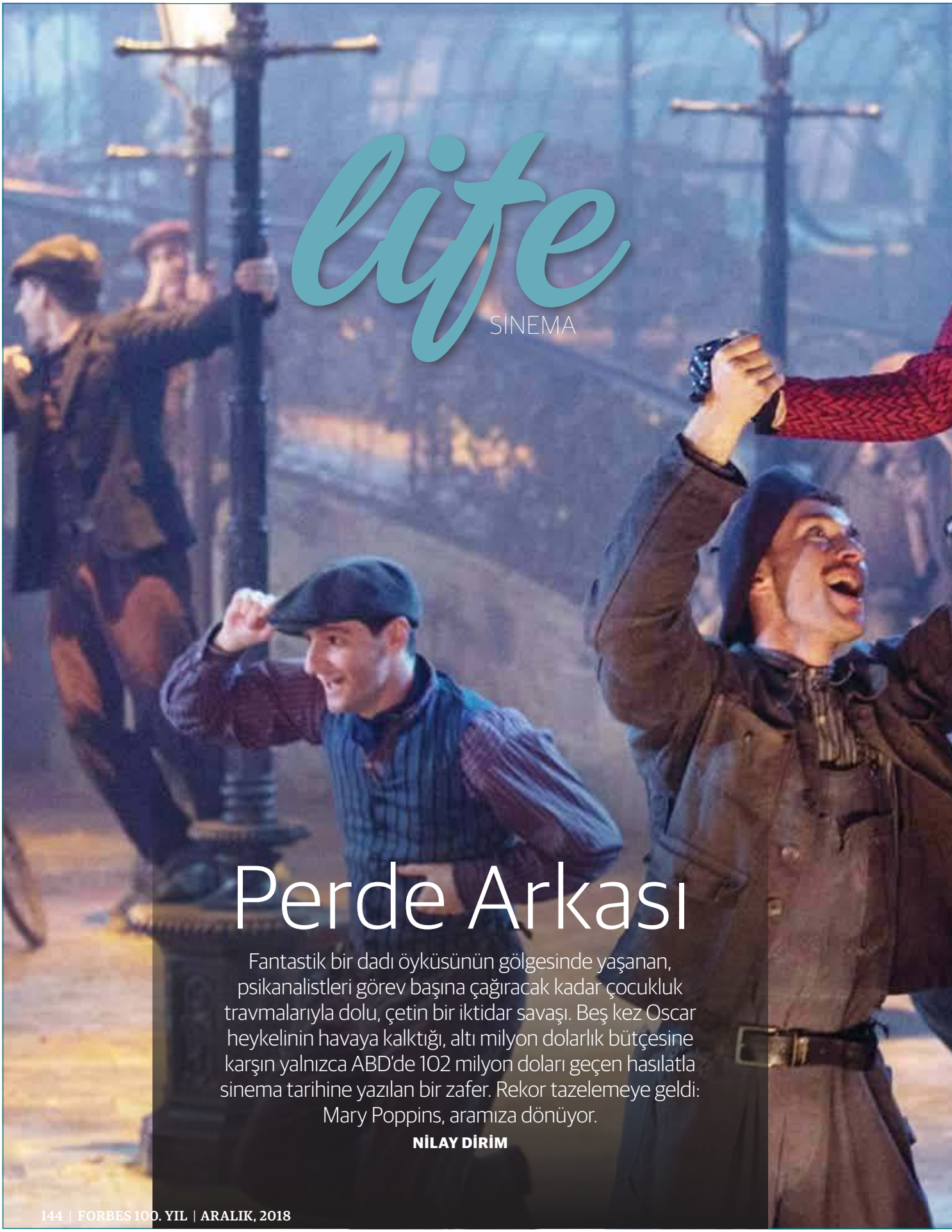
HEMEN ARAYIN

0212 354 36 04 / 0212 354 36 11 / 0212 354 36 27

WhatsApp Bilgi Hattı: 0552 357 00 00 www.turkuvazabone.com

- Derginiz kargo ile iş veya ev adresinize imza karşılığı teslim edilsin.
- Aboneliğiniz boyunca fiyat artışlarından etkilenmeyin.

TURKUVAZ DERGİ



life
SİNEMA

Perde Arkası

Fantastik bir dadı öyküsünün gölgesinde yaşanan, psikanalistleri görev başına çağıracak kadar çocukluk travmalarıyla dolu, çetin bir iktidar savaşı. Beş kez Oscar heykelinin havaya kalktığı, altı milyon dolarlık bütçesine karşın yalnızca ABD'de 102 milyon doları geçen hasılatla sinema tarihine yazılan bir zafer. Rekor tazelemeye geldi: Mary Poppins, aramıza dönüyor.

NİLAY DİRİM

Walt Disney Company, Forbes'un en saygın şirketler sıralamasında birinci, 2018'in 'Global 2000: World's Best Employers' (Küresel 2000: Dünyanın En İyi İşverenleri) listesinde dördüncü, en değerli markalarda ise sekizinci sırada. Önümüzdeki yıl ise beklentiler daha büyük. Zira geçtiğimiz günlerde Avrupa Birliği Komisyonu, dünyanın en büyük medya ve eğlence şirketlerinden olan Walt Disney'in, "21st Century Fox"u satın alma teklifini koşullu onayladı bile. Sözleşmenin üzerinde yazan rakam ise dudak uçuklatıyor: 71,3 milyar dolar! Sektörde sular gitgide ısınırken her dönem fark yaratmayı mümkün kılan şirketin başarısında, akılcı ticari hamlelerin ve yüksek dozda yaratıcılığın yanı sıra önemli bir unsur daha var. Walt Disney'den kalan bir miras. Sinema perdesi karşısında, eğlence parklarında ağırladığı ziyaretçilere sürreal bir diyarın kapılarını açarken kalplere seslenmeyi asla ihmal etmemek: "Hepimizin hüzünlü öyküleri var, onları geride bırakmak istemiyor musun?" Tam da yeni yılda, umut dolu başlangıçlara kendimizi hazırlarken hiç de yabana atılır bir tavsiye değil. Üstelik içimizdeki çocuğu yeniden ayağa kaldırmak için oldukça fantastik ve bir o kadar da ikonik bir karakter iş başında. Postacı kapıyı bu kez elinde vintage kartpostal havası taşıyan, müzikli bir davetiye ile çalıyor. Zarfın üzerinde ise kiraz çiçeklerinden yapılı harflerle Mary Poppins'in imzası var. O imza için ne tavizler verildi bir bilseniz. Walt Disney, bir kadının peşinden 20 yıl koşmuş olabilir mi, sorusunun yanıtını merak ediyorsanız şu an doğru yerdesiniz. Ancak yüzünüzde müstehzi bir gülüşe boşuna yer açmayın,

Mary Poppins (1964) filminden kareler

bu kalbi kırık bir aşk hikayesi değil, milyonlarca dolarlık muazzam bir başarı öyküsü.

P. L. Travers: "Filmde asla kırmızı renk olmayacak!" Walt Disney: "Tanrı aşkına! Film Londra'da geçiyor."

(Saving Mr. Banks, 2013)

Bandı biraz geriye sarıp, hikayeyi başlatalım. 1899 doğumlu Avustralyalı yazar P. L. Travers, zor bir çocukluk geçirmiş, oldukça müşkülpesent bir kadındı. Kaleme aldığı Mary Poppins dizisi, 1930'lu yıllarda İngiltere'de ve Amerika'da kitapçıların raflarına yerleşmeye başlamasının ardından yalnızca çocukların değil, her yaştan okuyucunun ilgisini çekmeyi başardı. Hikayenin can alıcı noktası, büyülenerek bu kitabı okuyanlar ve onu en sevdikleri eser ilan edenler arasında Walt Disney'in sevgili kızlarının olmasında gizli. Bir imparatorluğu yöneten Walt Disney, bu kez bir baba olarak söz verdi: Banks Ailesi'nin evine konuk olan, sihirli güçlere haiz bu tuhaf dadının öyküsünü görsel bir şölene çevirecek, kızları için bu kitabı filme çekecekti. Yani böyle bir film projesi dünyanın en başarılı yapımcılarından biri için ne kadar zor olabilirdi ki? Ancak hesaba katılmayan bir nokta vardı: P. L. Travers, bu konuda hiç aceleci değildi. Evini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalana dek, bu işe hiç sıcak bakmadı. Bu süre birkaç ay filan değil, neredeyse 20 yıl kadar... Tarihler, 1961'i gösterdiğinde nihayet, tam ikna olmasa da Londra'dan Kaliforniya'ya gitmeyi kabul etti. Aklında Disney'in prensipte asla kabul edemeyeceği iki şartla: Senaryo onun onayından geçecekti ve filmde animasyon kullanılmayacaktı. P. L. Travers, tahmin edebileceğiniz gibi Disney'in yapımlarından pek haz eden bir kişiliğe sahip değildi. Ona göre Mary Poppins, çocukları yaşamın gerçeklerine hazırlamak için yaratılmıştı, Walt Disney'in stüdyolarında rengarenk şekerlerle gerçeklerin üzerini kaplamak için değil. W. Disney ise hakikatlerle başa çıkarken bu yöntemi kullanmayı seven bir adamdı. 5 milyar dolardan fazla servet getiren Mickey Mouse'un, farelerden çok korkan biri tarafından yaratılması tesadüf değil. 18 Kasım'da 90'ıncı yaşını kutlayan Mickey Mouse'un, Dallas'ta düzenlenen bir müzayedede, 1928 tarihli film posteri için bile 100 bin dolardan fazla ödendiğini duysa Travers bugün ne derdi bilemiyoruz. Walt Disney ve ekibi de bu dediğim dedik mizaçlı yazara ne diyeceğini bilemiyordu. Travers, filmin müzikal olarak çekilmesine sıcak bakmıyor, şarkı söyleyen bir Mary Poppins fikrini aptalca buluyordu. Storyboard'lardaki çizimlerde, evlerin mimarisinden kostümlere kadar her şeyin değişmesini istiyordu. Projenin müziklerini yapan ve ilerleyen günlerde ödülleri kucaklayacak olan Richard M. ve Robert B. Sherman ikilisi, uzun mesailerin ardından bitap düşüyorlardı. Abarttığımızı düşünüyorsanız bilmelisiniz: Bir gün ekibe döndü ve şöyle dedi: "Filmde asla kırmızı renk kullanılmayacak!" Ve beklenen oldu! Meşakkatli çalışma saatlerinin

ardından tam nihai sona yaklaşırken Travers, filmde animasyonun kullanılacağını öğrendiği an, ilk uçakla Londra'ya geri döndü. Ancak Amerika'dan Londra'ya kalkan bir sonraki uçakta ise en az onun kadar kararlı bir adam vardı: Walt Disney. Pes etmeyecekti. Bir anda tansiyon ne kadar yükseldi değil mi? Bu süreçte yaşananları ayrıntılı olarak merak eden sinemaseverler, başrollerini Emma Thompson ve Tom Hanks'in paylaştığı "Saving Mr Banks" filmini keyifle izleyebilirler. Filmde P. L. Travers'ı canlandıran Emma Thompson yalnız başarılı bir oyunculukla değil, sıkı bir analizle de karşımızda: "P. L. Travers, kesinlikle araştırmaya değer biri, karakterinin pek çok tonu var. Tanıdığım en karmaşık insanlardan biri diyebilirim. Bu kadar çelişkili bir karakterde hiç oynamamıştım. Erken yaşlarda, özellikle erkeklerle ilgili farklı ağır deneyimleri olmuş çünkü babası çok dengesiz biri. Sevgi onun için her zaman tehlikeli bir hale gelmiş. İçinde kırılmışlık, üzüntü ve boş kalan bir yer var." İşte Mary Poppins'in yapım sürecinin mutlu sonla bitmesinde, kendisi de babası Elias Disney ile büyük gelgitler yaşayan Walt Disney'in bu travmanın izini başarıyla sürmesi yatıyor. Mary Poppins'in çekim sürecini anlatan bir film dahi çekildiğine göre, yapımın başarısının az buz olmadığını sezmişsinizdir. Walt Disney, çok zeki bir adamdı ve boşa kürek çekmediğini biliyordu. Film 1964 yılında gösterime girdiğinde izleyici, perde arkasında yaşananların çoğunu hiç bilmese de bu çabayı karşılıksız bırakmadı. 6 milyon dolar bütçeli yapım, yalnızca ABD'de 102 milyondan fazla hasılata ulaştı. Yönetmenliğini Robert Stevenson'un üstlendiği Julie Andrews, Dick Van Dyke, Karen Dotrice'nin oynadığı bu fantastik film, 13 dalda birden aday gösterildiği Oscar ödüllerinde, "en iyi aktris", "en iyi müzik", "en iyi şarkı", "en iyi kurgu" ve "en iyi görsel efekt" dallarında olmak üzere beş heykelciği kaptı. Üstelik gişe savaşlarında "Goldfinger, The Sound of Music, ve My Fair Lady" gibi filmleri geride bırakarak 1964'ün en çok iş yapan filmi oldu. Biraz önce bahsettiğimiz, filmin unutulmaz müziklerine imza atan besteciler, literatüre küçük bir armağan da bıraktı. Kendi uydurdukları bir kelime olan "Supercalifragilisticexpialidocious" adını taşıyan şarkı, "100 Yılın... 100 Şarkısı" listesinde 36'ncı sırada yer almakla kalmadı; fantastik, harikulâde, anlamındaki bu sözcük, Oxford Sözlüğü'nde de kendine yer buldu. Günümüz mesajlaşmaları için çok işlevsel görünmediğini kabul ediyoruz ancak o dönemde filmi izleyenler arasında özel bir bağ kuruyordu. Tıpkı Walt Disney'in içimizdeki çocukla kurduğu bağ gibi.

2004'te sahnelenmeye başlanan ve büyük beğeni toplayan Mary Poppins Müzikali'ni ve Rus yapımı Meri Poppins, Do Svidaniya (1983) filmi gibi birkaç denemeyi saymazsak Mary Poppins, 54 yıllık bir aradan sonra yeniden aramıza dönüyor. 28 Aralık'ta ülkemizde vizyona girecek olan Mary Poppins Returns (Mary Poppins: Sihirli Dadı), bu yıla hüzünlü değil, neşeli bir veda için. Walt Disney, yılbaşının masalsı atmosferini beyazperdeye taşıma geleneğini yine bozmuyor. Fonda ise yaşayan, nefes alan bir Londra var bu kez. Yönetmen koltuğunda oturan isim Karayip Korsanları: Gizemli Denizlerde, Bir Geysanın Anıları ve Chicago filmleriyle tanıdığımız Rob Marshall. Bizi Mary Poppins olarak karşılayan Emily Blunt'a eşlik eden oyuncu kadrosunda ise Lin-Manuel Miranda, Ben Whishaw, Meryl Streep, Angela Lansbury ve Colin Firth gibi isimler var. Filmin senaryosunda ilk fark edilenler ise bu kez orijinal yapımdaki olaylardan 25 yıl sonrası beyaz perdeye taşınıyor ve izleyiciler kendilerini Edward Devri'nde değil, büyük buhranın ortasında 1935 yılında buluyor olması. Jane ve Michael Banks'ın eski dadısı olan Poppins, bir aile trajedisinin ardından geri geliyor ve olanlar oluyor. Marshall'ın bu film için epey ince eleyip sık dokuduğunu belirtmek gerek. Bir milyon kiraz çiçeğini gerçek ağaç dallarına yapıştırmak gibi aylarca süren çalışmalar yaptırdığı kulis dedikoduları arasında. Film, sakuralar ile çevrili bir bahar karnavalını yaşatmak konusunda ne denli başarılı bunu yakın zamanda göreceğiz. Yapımın yenilenmiş müzikleri eşliğinde dans derslerinden bir hayli yorulan oyuncuların performanslarını da öyle.

Londra'da Mary Poppins temalı bir ikindi çayı keyfi için adres The Shard.

Altını çizmek istediğimiz diğer bir nokta ise sektörün geleceğine dair. Geçen aylarda sektörün esaslı bir değişim yaşamasından yana olan Robert Redford gibi usta isimlerin serzenişini bu sayfalarda paylaşmıştık. 2017'de sinema endüstrisinde uluslararası gişe hasılatı yükselişe geçmiş ama Amerika'da 11,1 milyar dolarla bir önceki yıla göre yüzde 2,6 düşüş göstermişti. Daha kaygı verici nokta ise gişenin kahramanları özgün yapımlardan ziyade yeniden çevrim ya da devam filmleriydi. 2019'u karşılamaya, gişede fırtına gibi esmeye gelenler arasında yine 'blockbuster' reçetelerine duyulan güven, geçmişte başarısı kanıtlanmış yapımlardan yana olan tercihler güçlü bir şekilde hissediliyor. Cesur projeler ve kendine güvenen kalemler için Walt Disney'e kulak verme zamanı gelmiş gibi. "Bankacıları, Disneyland'ın iyi bir yatırım olduğu konusunda ikna edemedim. Bankacılara hayal gücünü, teminat olarak gösteremiyorsunuz. Oysa hayallerini nasıl gerçekleştireceğini bilen bir insanın ulaşamayacağı hedef olmadığına inanıyorum. Hayalleri gerçek kılmanın ise dört kuralı var; merak, özgüven, cesaret ve tutarlılık."

Julie Andrews, Walt Disney, P. L. Travers (Mary Poppins'in prömiyerinde, 1964)

Şenlikli Hasat

Tanrılar gerçeği biliyor ve saklamıyor. Ayvalık'ta olunca bu sese kulak vermemek mümkün değil.

HANDAN BAYINDIR

Ayvalık'ın meşhur bandosu sokakları şahane bir ritimle dolduruyor. Bandoya sonbaharın tatlı güneşi, her yanı saran zeytinyağı kokusu, sakin deniz ve neşeli insanlar eşlik ediyor. İstanbul'dan çıkıp dört saat sonra başka bir aleme geçiş, demek tam da bu mevsimde ve tam da Ayvalık'ta mümkünmüş. 26-29 Ekim arasındaki Zeytin Hasadı Festivali'ne ilk kez şahit oldum ve önceki yıllarda gelmediğime üzüldüm... Bölgenin onlarca zeytinyağı üreticisinin Talatpaşa Caddesi ve Atatürk Bulvarı boyunca kurduğu standlarda, en klasik ürünlerinden en yenilikçi lezzetlere kadar bin bir çeşit zeytinyağı, zeytin, mis kokulu sabunlar ve göz alıcı yöresel el işleri arasında yürürken kasabadaki "festival havası"na girmemek mümkün değil... Dr. Houmer Balazadeh'in daveti olmasa, katılmayı -her zamanki gibi- bir yıl sonraya erteleyecektim!

14'üncü Zeytin Hasadı Festivali'nde üç neşeli günü birlikte geçirdiğimiz Dr. Balazadeh, Egemden Zeytinyağı ve Yudum Ayçiçek Yağı'nı üreten Savola Foods'un genel müdürü. Sıvı yağ pazarının lideri konumundaki şirketi yöneten bu sıcakkanlı İranlı adamla Ayvalık'taki fabrikayı gezdik. Yılda 20 bin ton zeytinyağı üretilen fabrikanın, titiz bir ev kadınının mutfağından yüz kat daha temiz olması aslında hayal kırıklığıydı -nerede bu yağlar?! İsyanıma kulak veren Balazadeh ile 4x4'e binip 30 dönümlük bir zeytin bahçesine gittik. Soyut heykel gibi görünen gövdelerine, gri-yeşil tonuna hayran olduğum fakat işte hep otomobille önünden geçip giderken gördüğüm zeytin ağaçlarının arasındayım...

Etrafta, ağaca dayadıkları merdivenlere çıkmış veya ellerindeki uzun sopalarla zeytin toplayan köylüler, ağaçların altına serilmiş örtüler, yaprakların arasında süzülen ışık hüzmeleriyle

Ellerimizle (solda Dr. Houmer Balazadeh, ortada ben, sağda Forbes Genel Yayın Yönetmeni Burçak Güven) topladığımız zeytinler, Egemden Erken Hasat üretimi için fabrikanın yolunu tuttu. Bir kısmı da Ayvalıklı 50 kadının tek tek desenleyip boyadığı ve Egemden'in sosyal sorumluluk projesi için ürettiği özel ambalajlarda şişelenecek...

Camille Pissarro'nun (1830-1903) "Zeytin Toplayanlar" resminin içindeyim sanki. Klasik mitolojide ağacının aklın ve zaferin; dalının barışın, yağının saflık ve sadeliğin sembolü olan zeytinin yolculuğundaki başlangıç noktasında zeytin topluyorum. Elde edilecek yağın asit değerinin yüksek olmaması, zeytinin hiç 'yara' almamasıyla yakından ilgili. Bu yüzden zeytinler kırılgan bir kristal gibi toplanıyor ve en yakın sıkım atölyelerine götürülüyor. Tıpkı üzüm hasadında olduğu gibi bantlara konulan zeytinler yıkanıyor, yapraklarından ayrılıyor ve sıkım prosesine geçiliyor, çelik tanklara toplanan zeytinyağı nihayetinde şişeleniyor. Güneş ışığına maruz bırakılmadan gerçekleşen bu üretimde, Dr. Balazadeh'in ifadesiyle "yağ değil, sağlık iksiri" elde ediliyor. Bilimsel veriler de onun bir 'iksir' olduğunu söylüyor, üstelik yanında lezzet bonusuyla.

Isısı, ışığı sabit tutulan ve özel bardakların kullanıldığı Egemden fabrikasındaki tadım odasında gerçekleşen tadım, zeytinin dalından şişeye kadar olan yolculuğunu izlemek kadar hayret vericiydi. Zira ekim-kasım döneminde toplanan Ege'nin ilk hasat mahsulünden üretilen Erken Hasat; 27 derecenin altında soğuk su kullanarak sıkılması sonucunda ortaya yoğun meyvemsiliği ve kokusu ile Soğuk Sıkım ve Ege zeytinlerinin sanayi bölgesinden uzakta, kimyasal gübre ve zirai ilaç kullanılmadan üretilmesiyle elde edilen Organik Sızma zeytinyağını diğerlerinden ayırabildiğimi gördüm! Her üç yağ da düşük asit değerleri yoğun aromatik tatları, akıcılıkları ve boğazda hissedilen yakarlıklarıyla lezzet bakımından son derece 'güçlü' bir profil çiziyor. Dr. Balazadeh, Egemden gurme lezzetler serisine yeni katılan trüflü ve çikolata aromalı zeytinyağından tatmamı önerdiğinde, trüflüye itirazım olmadı tabii ama çikolatalı olanı denemekte -farklı lezzetlere olan merakıma rağmen- zorlandım. Önerim, bunu gözü kapalı yemek; görmeyince ekmeğe sürülmüş fındıklı çikolata kreması yediğinizi iddia edebilirsiniz.

Fabrikadan ayrılmadan önce zeytinyağı yolculuğunun doğum anını en son yaşadım: Bahçeye zeytin ağacı diktim. Fidanı, toprağa açılan çukura bırakırken onun 400 yıl sonrasını göreceği düşüncesiyle ellerim titriyordu...

Galatasaraylıların Türbesi

Adnan Polat, eski adıyla Mekteb-i Sultani ve Galatasaray'ın manevi kurucusu kabul edilen Gül Baba'nın Macaristan'daki türbesinin restorasyonu için neredeyse 30 yıl uğraştı. İki ülke arasında yaşananlara bakılırsa da bu çaba işe yaradı.

ATİLLA SERDAR HAMZAOĞLU

Budapeşte'de bir Bektaşi Dedesi dervişin türbesinin yer alması ve 500 yıla dayanan geçmişinde bu denli korunabilmesi pek normal bir şey değil. Fakat tesadüfe inananlar heyecana kapılmasın. Çünkü bunun sebebini de yerinde gidip gördüğümüz türbede Adnan Polat'tan dinledik... Polat Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Polat, 1990'lı yılların başında Ege Seramik Yöneticisi Suat Karakuş'la Avrupa'nın tam ortasına lojistik merkezi kurup ihracatını Avrupa'ya yaymayı amaçlayarak geldiği Budapeşte'de, Macaristan'ın Türkiye ile ilişkilerinin bugünkü seviyeye gelmesinde ve bu iyileşmede Gül Baba Türbesi'nin büyük bir payı olacağını bilmiyordu. O dönemde kötü durumda olan türbeyi ziyaret eden Polat, türbeye bir miktar emek ve para harcayarak Türkiye'ye döner dönmez dönemin Başbakanı Süleyman Demirel'e gider ve durumu izah eder. Demirel de Kültür Bakanlığı'na talimat verir ve burada bir restorasyon yapılır. Dönemin Macaristan Devlet Başkanı Göncz Arpad'ın davetiyle 1997'de Budapeşte'ye giden Demirel, türbenin açılışını yapar. Polat, türbede ziyaret defterlerine bakarken müslümanlar kadar hristiyanların da deftere yazdığını fark ederek Gül Baba'yı "Her ırktan, dilden, renkten ve dinden insanın kabul ettiği, saygı duyduğu bir gönül insanı" olarak tanımlıyor bugün:

Gül Baba Merzifon'da doğup 2. Beyazıt döneminde Budin'e gönderilen ve saray tarafından çok sevilen bir Bektaşi dedesi. Beyazıt, Galata tepelerinden saraya yaklaşırken çok düzenli bir bahçe dikkatini çeker ve bahçenin sahibi olan Gül Baba ile tanışmak ister. Sonrasında Beyazıt, Gül Baba'yı ödüllendirmek isteyince o da bu ödül karşılığında bahçesinde devlet adamları, şehzadeler, prensler ve prensesler yetiştirilmesi için bir mektep kurulmasını talep eder. Burada kurulan mektep daha sonra Mekteb-i Sultani'ye, oradan Galatasaray Lisesi'ne dönüşür. Galatasaray Kulübü de lisenin içinden çıktığından Gül Baba, Galatasaray'ın manevi kurucusu olarak da kabul ediliyor. Kulübün sarı kırmızı renkleri ise Gül Baba'nın bahçesinde yetiştirdiği güllerin renginden geliyor. Budin Kalesi fethinde bizzat savaşan Gül Baba, 2 Eylül 1541'de Budin Kalesi bölgesinde hayatını kaybeder ve 1543-1548 yılları arasında da türbesi yapılır. 19'uncu yüzyıla kadar unutulan Gül Baba Türbesi, bugün özellikle Macar Yazar Béla Tóth'un bir öyküsüne dayandırılarak

Gül Baba Türbesi Mirasını Koruma Vakfı Başkanı Adnan Polat, Macaristan'da 600'e yakın olan Osmanlı eserini, Türkiye ve Macaristan devletinin katkılarıyla restore edip vakfın çatısı altında toplamayı amaçlıyor.

onunla ilgili özel bir hikaye oluşturulmasıyla müzisyen ve sanatçıların da ilgisini çekiyor. 1905'te Macar müzisyen Jeno Huszka "Gül Baba" isimli operetini yazar. Gül Baba'nın vefatı da ünlü ressam Ferenc Eisenhut tarafından büyük bir resim tablosu olarak boyanır. Türbenin bulunduğu tepe ise 19'uncu yüzyıldan bu yana Gül Tepesi (Rózsadomb) olarak adlandırılıyor.

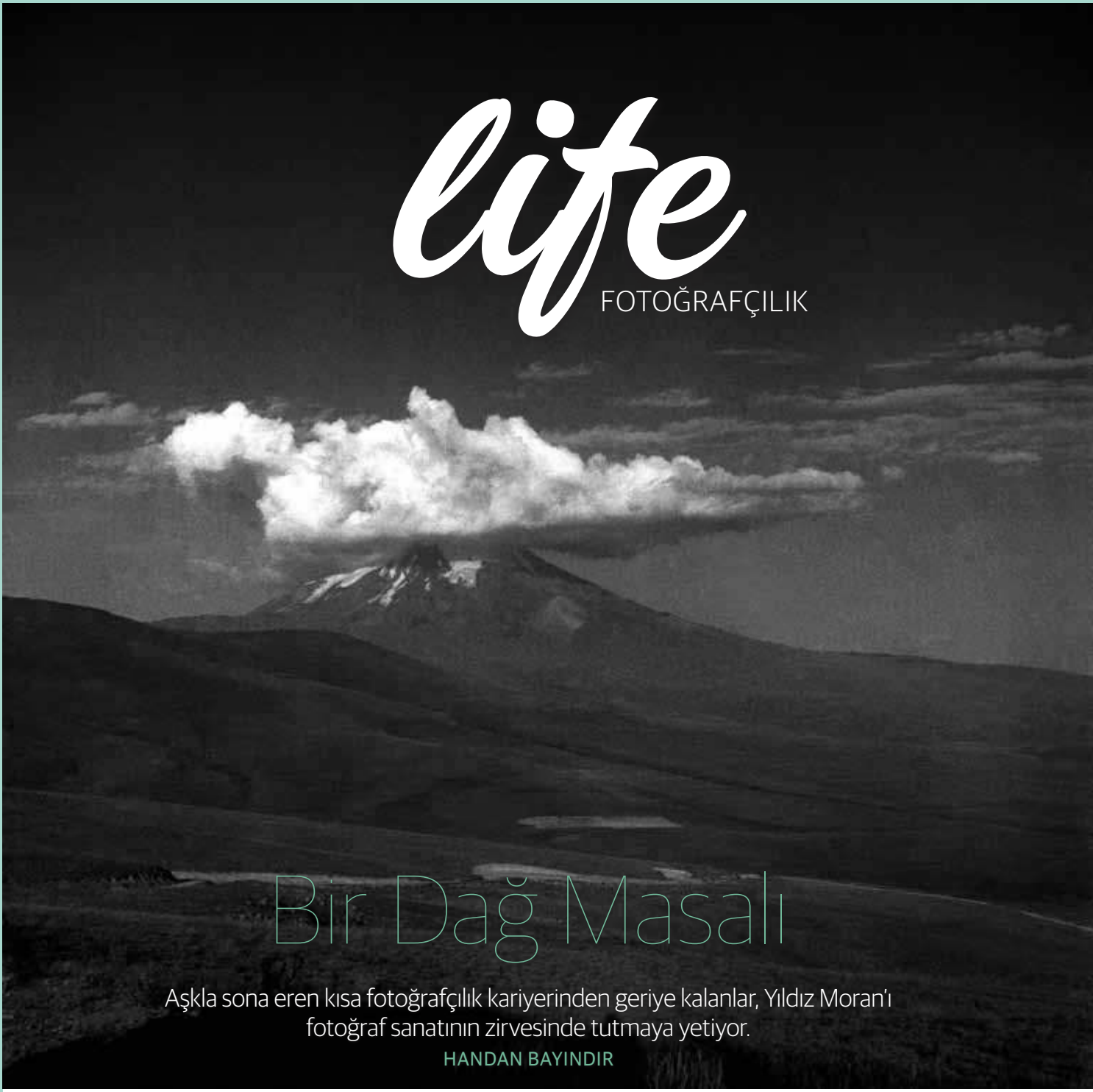
Bölgeye yakın ilgi gösteren Polat, Macaristan Başbakanı Viktor Orban'la uzun yıllar burada bir vakıf kurulması için görüşür. Buradaki kanunlar müsait olmasa da sonunda ilgili değişiklikler yapılmış ve "Gül Baba Türbesi Mirasını Koruma Vakfı" adı altındaki vakıf Macaristan Hükümeti tarafından kurulmuş. Vakfın başkanı Adnan Polat, yardımcısı da Suat Karakuş olmuş. 2013'te dönemin Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Budapeşte ziyaretinde Viktor Orban'la görüşmesiyle Türkiye İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı (TİKA) ve Macaristan Gayrimenkul Yatırım A.Ş. arasında ortak fon ayrılıp türbeyi restore etmeleri konusunda anlaşmaya varılmış. 2016'da imzalanan protokolle Gül Baba Türbesi ve çevresinde kapsamlı restorasyon ve arkeolojik kazılarının yanı sıra Orban'ın da vakfa verdiği ek görev ile Macaristan'da bulunan Osmanlı eserlerini 'Gül Baba Türbesi Mirasını Koruma Vakfı' çatısı altında toplama çalışmaları başlamış. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ve Victor Orban'ın da katılımıyla iki yıl süren çalışmaların ardından türbe geçtiğimiz ekim ayında açıldı.

Eskiden yılda 3 bin ziyaretçinin geldiği türbeye son bir ayda 10 bin ziyaretçi gelmiş. "Daha yeni organizasyon ve sistemimiz yerleşiyor ve yapacağımız çok şey var" diyen Polat, Gül Baba Vakfı'nın amacını da şöyle özetliyor: "Macaristan'da 600'e yakın olan Osmanlı eserini devletimizin ve Macar devletinin katkılarıyla restore edip vakfın çatısı altında hem Macaristan'a hem de ülkemize kazandıracağız."

Polat aynı zamanda Türk Macar İş Konseyi Başkanı olarak Türkiye ile Macaristan ilişkilerini hem ticari alanda hem de kültürel, sportif ve turizm alanlarında geliştirmeyi amaçlıyor. Dört yıl önce İstanbul'dan Budapeşte'ye haftada üç uçak seferi varken şu anda günde beş uçak kalkıyor. Hatta Erdoğan'ın türbe açılışına geldiğinde aldığı kararla THY'nin, Budapeşte'ye birkaç uçağını koyup devamlı buradan uzak mesafelere sefer yaptırılması hedefleniyor. İki ülkenin dış ticaret hacmi dört sene önce 2 milyar dolarken şu anda 3 milyar doları geçiyor. Ve yine dört yıl önce Macaristan'daki Türk yatırımları 80 milyon euro civarındayken 20 kat artarak 1,5 milyar euro seviyesine çıkmış. Belli ki Gül Baba Türbesi, iki ülke ilişkileri arasında adeta bir köprü rolü görerek sembol haline gelmiş durumda.

Türkiye'nin ve İslam ülkelerinin yanı sıra Macar halkı ve Avrupa'nın diğer ülkelerinden de türbeye ziyaretçiler geliyor. Ziyaret edenlerin yarıdan fazlası Avrupa'nın Hristiyan vatandaşları. Bunun çok önemli bir şey olduğuna değinen Polat, "Ben daha önce Efes'in tepesinde Meryem Ana'nın Kilisesi'nde bunu gördüm. Orada da birçok Müslüman mum yakarak dua ediyordu. Gül Baba da Meryem Ana gibi her kesimden insanı bağlayan bir kişilik ve bu açıdan da çok önemli" diyor. Macarları, Avrupa'da Türkleri gerçekten seven ender ülkelerden biri olarak gören Polat, burayı Avrupa'da bir üs olarak iş adamlarına tavsiye ediyor.

Gül Baba ile ilgili çalışmalar bitmiyor. Gelecek sene tarihçilere Gül Baba'yla ilgili kitaplar yazdıracak vakıf, 2020'de de bir televizyon dizisi yapmayı düşünüyor. Amaç iki ülkeyi yakınlaştırıp daha çok farkındalık yaratmak. Bundan sonra birçok sosyal aktivitede Gül Baba'nın duyulacağını söyleyen Polat, sözünü şöyle tamamlıyor: "Gül Baba'yı ve bizleri unutmayın."



life
FOTOĞRAFÇILIK

Bir Dağ Masalı

Aşkla sona eren kısa fotoğrafçılık kariyerinden geriye kalanlar, Yıldız Moran'ı fotoğraf sanatının zirvesinde tutmaya yetiyor.

HANDAN BAYINDIR

İstanbul Modern'in şu günlerde ev sahipliği yaptığı "Bir Dağ Masalı", 1950'lerde fotoğrafın dar imkanlarıyla yaratılan ve zamana yenik düşmeyip hala hayranlık uyandıran bir evreni gözler önüne seriyor. Türkiye'nin akademili ilk kadın fotoğraf sanatçısı Yıldız Moran'ın 1950-1962 arasında 12 yıl boyunca çektiği siyah-beyaz fotoğraflar arasından Merih Akoğul tarafından yapılan bu özel seçki 12 Mayıs'a kadar izlenebilecek.

Fotoğraf sanatçısı ve İstanbul Modern Fotoğraf Danışma Kurulu Üyesi Merih Akoğul'un Yıldız Moran'la teşrikimesaisi yeni değil. Moran'la tanışma şansına da erişmiş olan Akoğul, Eczacıbaşı Fotoğraf Sanatçıları Kitap Dizisi'nde yayımlanan Yıldız Moran: Bir Dağ Masalı kitabının da yazarı. "Kendi zihnindeki fotoğrafı çekiyor ve onlar bugün tekrar gündeme geliyor, takdir görüyor. Bach'ın hala tutkuyla dinlenmesi gibi, iyi işler her dönem kendine hayran bırakır. Yıldız Moran 12 yıllık süreçte öyle güçlü fotoğraflar çekti ki, onun fotoğraf diline ulaşmak kolay değil" diyor Akoğul.

Şair Özdemir Asaf ile evlenip çocuk sahibi olduğunda "fotoğraf çekmek için 24 saat gerektiği için" bundan vazgeçen Yıldız Moran'ın bu kararıyla -sanatseverler için kayıp olsa

Merih Akoğul'un küratörlüğünde düzenlenen "Yıldız Moran: Bir Dağ Masalı", doğa, soyut, manzara, portre, yaşam, Anadolu, İstanbul ve yurt dışı gibi farklı konularda 12 yılda çekilmiş, ilk defa sergilenecek siyah beyaz fotoğrafları da bir araya getiriyor.

da- ortaya koyduğu iradi güce hayran kalmamak mümkün değil. Ne var ki Moran'ı tanıyınca hayret de vermiyor bu karar, zira tıpkı fotoğraflarındaki gibi derin bir sadelik, samimiyet ve gerçeklikle hayatın içinde yol aldığı görülüyor.

İzleyiciler kitapla aynı adı taşıyan sergide 86 fotoğrafla Yıldız Moran dünyasına konuk olacak. Sergi salonuna girildiğinde ölçü olarak diğer 81'inden büyük beş fotoğrafla görsel şölen başlıyor. "İzleyiciyi içine alan, boşluğu olmayan bir duvar ördük orada. Her tuğla farklıdır ama bütününde de örülen duvarın iyi olması lazım. Konseptimiz Bir Dağ Masalı. Dağ özenilen ulaşılmak istenen bir şey olmuştur hep. Yıldız Moran'ı Türk fotoğrafında zirve olarak görüyoruz" diyor Akoğul.

Yıldız Moran fotoğrafını, "Kalbinizin içine sessizce girip beyninizin içinde yumuşakça dolaşıp, hiçbir iddiada bulunmadan sizi ona doğru harekete geçirir. 'Ne kadar hoş, ne kadar etkileyici' diye siz fotoğrafa doğru çekilirsiniz" diye tarif ediyor Merih Akoğul. Dikkat çektiği ise Moran'ın tekniği: "Aşırı teknolojiyle vaftiz edilmiş, yıkanmış fotoğraflardan ayrılıyor. Biçimi çok güçlü sanatçılar, bir takım işleri yaparken kuvvetli olan içerikleri bile kuvvetli biçimde öldürürler teknik dokunuşlarla. Yıldız Moran, tekniği, göstermek istediğini göstereceği oranda kullanıyor."

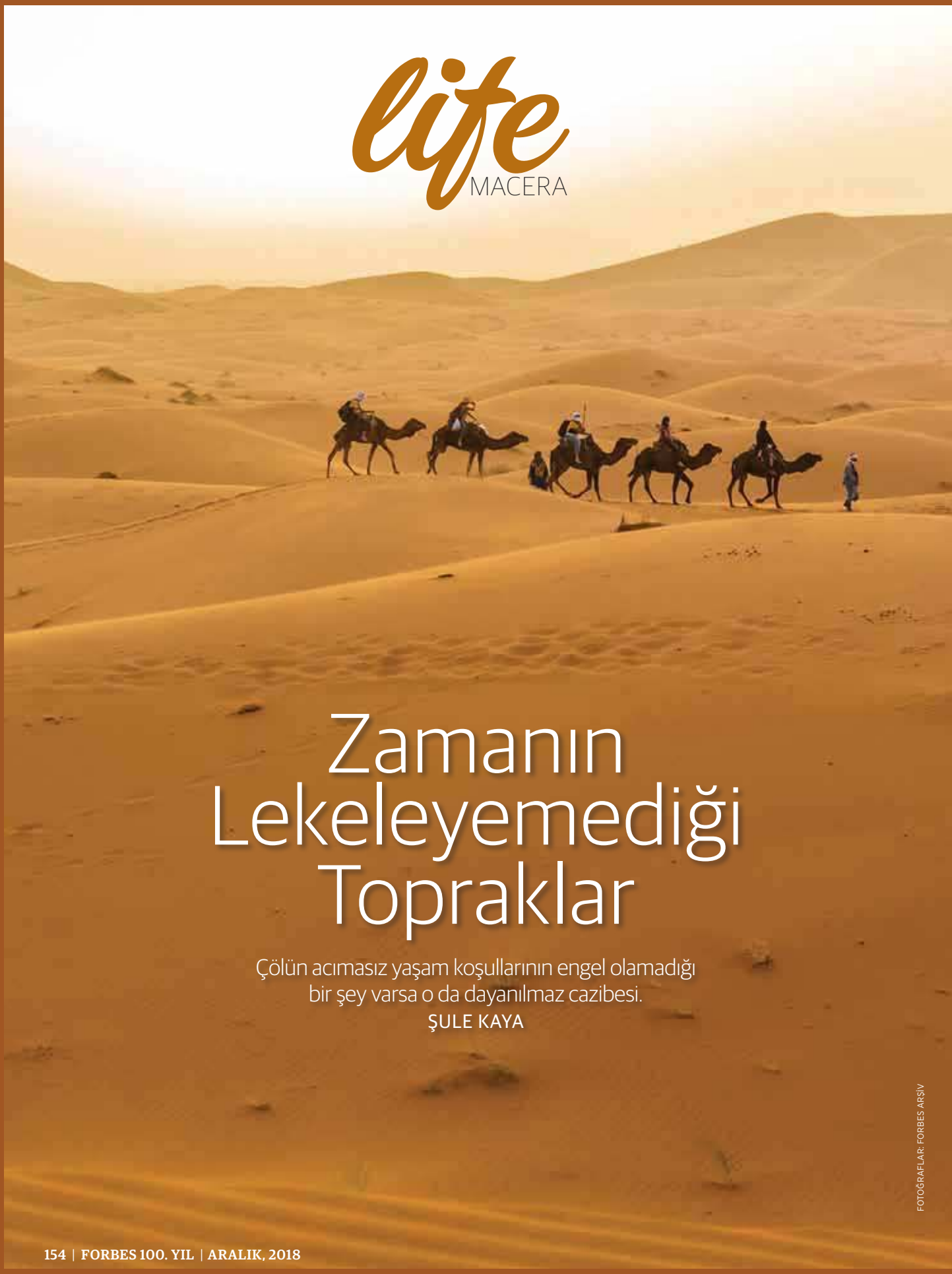
Moran sabit bir objektifle, kare formatta fotoğraf çekmiş. Zoom, geniş açı, tripod gibi imkanları kullanmamış. Bu da konuya belli bir mesafede kalmasını beraberinde getirmiş -ki onun fotoğraf dili üzerinde bu mesafe çok etkili. Sergide yer alan fotoğrafların tamamı negatiften, o yılların kağıdına özel baskı yapılarak hazırlanmış. Merih Akoğul, "Karanlık odada basıldı desem kimsenin itirazı olmaz çünkü tonlamaları, siyahı, beyazı, grileri çok güzel bu baskıların" diyor.

Sergiyi gezdiğinizde 86 fotoğrafın (sanatçı yaşasaydı 86 yaşında olacaktı) arasından tek başına öne çıkan, pırıl pırıl parlayan bir fotoğraf göremeyeceksiniz. Bu karelerin hiçbiri 'agresif' şekilde diğerlerinden rol çalmıyor. Aksine her bir karenin önünde "neden objektifini bu konuya doğrulttu? Bu konuyu bu şekilde gösterme sebebi ne? gibi sorularla fotoğrafların önünde değil, içinde dolaşacaksınız. Moran'ın başarısının anahtarı tam da bu; hissiyatıyla kullandığı objektifi...

AKADEMİLİ İLK KADIN FOTOĞRAFÇI

Yıldız Moran, 1932'de İstanbul'da doğdu. 1950 yılında Robert Kolej'deki eğitimini son sınıfta bırakarak dayısı sanat tarihçisi Mazhar Şevket İpşiroğlu'nun önerisiyle İngiltere'ye fotoğraf eğitimi almaya gitti. İki yıl İngiltere'de Bloomsbury Technical College'de ve Ealing Technical College'de fotoğraf eğitimi gördükten sonra ilk sergisini 1953 yılında Cambridge'de açtı –yapıtlarının hepsi satıldı. 1954'te Londra'da beş sergi daha gerçekleştirdi ve hepsi aynı büyük ilgiyi gördü. Çeşitli Avrupa ülkelerini gezerek bir fotoğraf kitabı hazırladıktan sonra 1954'te Türkiye'ye dönen Moran, 1955-1962 yılları arasında beş kişisel sergi açtı.

1963 yılında Özdemir Asaf ile evlendi ve dört yıl içinde üç çocuk sahibi oldu. Yaşamının bundan sonraki bölümünü çocukları Gün, Olgun ve Etkin'e ayırdı. Profesyonel fotoğrafçılığı bırakarak, sözlük yazarlığı ve çevirmenlik yapmaya başladı. Özdemir Asaf'ın tüm eserlerini yayıma hazırladı, şiirlerinden ve düzyazılarından İngilizceye çeviriler yaptı. 15 Nisan 1995'te, ardında fotoğraf tarihimize unutulmayacak fotoğraflar bırakarak hayata veda etti.



Zamanın Lekeleyemediği Topraklar

Çölün acımasız yaşam koşullarının engel olamadığı bir şey varsa o da dayanılmaz cazibesi.

ŞULE KAYA

FOTOĞRAFLAR: FORBES ARŞİV

Paul Bowles, tüm zamanların en iyi romanları arasında yer alan eseri Esirgeyen Gökyüzü'nde şu etkileyici sözlerle anlatır çölün gizemini: "Çöl manzarası en çok şafağın ya da gurubun o yarım ışığı altında güzeldir. Mesafe duygusu yok olur o zaman. Günün yaklaşması bir değişim vaadi taşır ancak gün varlığını tamamen belli ettikten sonra insan bunun yine hep geri dönen aynı gün olduğunu anlamaya başlar. Uzun süreden beri tekrar tekrar hep aynı gündür yaşanan. Zamanın lekeleyemediği, gözleri kör edecek kadar parlak."

Peki baktığınızda sadece bir kum denizi olarak tanımlayabileceğimiz böylesine zor bir coğrafyayı eşsiz kılan ne olabilir? Yarattığı zamansızlık ve mekansızlık hissi mi? Tek bir ışığın dahi olmadığı gece karanlığında galaksideki milyarlarca yıldızın görsel şölen sunduğu gökyüzü mü? Yoksa bu sonsuz kum denizinin altında yatan milyonlarca yıllık geçmiş mi? Elbette hepsi.

Eğer yukarıda saydıklarımız sizin de yıllardır aklınızın bir köşesindeyse güzel haberi verelim: Çöllere gitmek için artık ölümcül maceraları göze almaya gerek yok. Alternatif turlar düzenleyen seyahat acentaları sizler için her şeyi hazırlıyor. İster bir grubun ister sadece size özel olarak. Elbette tüm konforuyla birlikte.

Ennedi Çölü | Çad

Çad'ın Hazinesi

Birçoğumuzun haritada yerini bulmakta dahi zorlanacağı, Afrika'nın göbeğinde medeniyetten hayli uzak bir ülke Çad. Ülke, gezilecek yerler listesinde üst sıralarda yer alamasa da UNESCO Dünya Tarihi Mirası Listesi'nde yer alan Ennedi Çölü'nde vaat edilen benzersiz deneyim aklı çelecek türden. Dünyanın en büyük sıcak çölü, 9 milyon metrekarelik Sahara'nın göbeğinde bulunuyor Ennedi. İncecik sarı kumları, rüzgâr ve yağmurun şekillendirdiği kumdan kayaları, yüksekliği 120 metreye kadar ulaşan Aloba Arch gibi dev kum kemerleriyle farklı bir dünyaya taşıyor ziyaretçilerini.

Ennedi Çölü turuna ülkenin en fakir bölgelerinden biri olan N'Djamena'dan başlanıyor. Ardından Çad'ın 22 bölgesinden biri olan Quaddai'nin başkenti Abeché'ye doğru yol alınıyor. Guera bölgesine geçilirken katılımcılar bölgedeki yerli kabilelerin yaşadığı, birbirinden renkli dükkanlarla süslü köyleri ziyaret ediyor. Bu bölgeyle birlikte çöle ilk adım atılıyor. 16 günlük deneyim süresince misafirler Guelta'da göçebe kabile Tubu'larla bir araya gelip onların yaşamlarını yakından gözleme fırsatı ediniyor, mağaralardaki gizemli duvar resimlerini görebiliyor, Fransız sömürgesinin etkilerinin devam ettiği mistik Fada köyünü ziyaret ediyor.

Bölgenin güneyinde, 'guelta' olarak anılan birçok vaha bulunuyor. Bunlardan en ünlüsü ve en ilginci Ennedi Yaylası ya da Fransızların verdiği isimle "Guelta d'Archei". Ova tabanının çökmesiyle oluşan vaha, sürekli olarak yüzeye çıkan yer altı suları sayesinde yüzyıllardır kurumamış. İşin tuhaf yanı vahadaki suyun içinde balıklar ve hatta Nil timsahları yaşıyor. Ennedi Yaylası da turun rotasında yer alıyor.

Tur süresince çöl, yöreyi çok iyi tanıyan rehberler eşliğinde ve bölgenin doğal koşullarına uygun modern araçlarla geçiliyor. Seyahat bölgesinin medeniyetten ve insandan uzak olması sebebiyle sizi bekleyen lüks oteller yok. Ziyaretçiler, rota boyunca en korunaklı yerlere kurulan iki kişilik konforlu çadırlarda konaklıyor. Yani her gece bir yerde kamp kuruluyor. Arabalarla günde yaklaşık altı saatlik yolculuklar yapılıyor, arada yürüyüşler de gerçekleştiriliyor. Seyahatin ücreti kişi başı 2 bin 850 pound. *www.steppestravel.com*

Lut Çölü | İran

Pers Medeniyetinin İzinde

Secret Compass, İran'daki Lut Çölü turuyla kaşiflerin izinde bir macera sunuyor. Lut Çölü'nün uzunluğu 480, genişliği ise 320 kilometre ve dünyanın en sıcak bölgesi olarak tanımlanıyor. Öyle ki 71 dereceyle dünya üzerindeki en yüksek sıcaklık Lut Çölü'nde kaydedilmiş. Sıcaklık kışın bile 35 dereceyi aşıyor.

UNESCO Dünya Mirası Listesi'nin koruması altına alınan bu çorak topraklar günümüzde hiçbir canlının yaşamasına izin vermese de arkeologların bulduğu su kuyuları, buraların bir zamanlar bazı kavimlere ev sahipliği yaptığını kanıtlıyor. 2000 yıl önce insanlar tarafından kazıldığı kanıtlanan ve 50 metre derinliğe ulaşan su kuyularının, bir zamanlar birilerine yaşam kaynağı olduğunu söylüyor tarihçiler.

Lut Çölü'ndeki ekspedisyonun lideri, 2012'de "Wanderlust Expedition Leader Of The Year" ödülüne layık görülen ve bugüne kadar birçok zorlu turun liderliğini üstlenen Luca Alfatti. Özellikle Pers medeniyeti tutkunlarının ilgi gösterdiği iki haftalık turda çöl, doğudan batıya doğru dört çeker arazi araçlarıyla gerçekleştiriliyor. Tur süresince kum tepeleri, kaya koridorları, meteorit bölgeleri ve kayalık platolar aşılıyor. Turun fiyatı kişi başı 3 bin 699 pound'dan başlıyor. *www.secretcompass.com*

Atacama Çölü | Şili

Mars Simülasyonu

İki haftalık program And Dağları'nda kayak, kavurucu Atacama Çölü'nde macerayı bir arada sunuyor. Tura katılanlar ilk önce Şili'nin başkenti Santiago'ya ulaşıyor, oradan 2,5 saatlik otomobil yolculuğuyla kuzeye doğru yol alıp kayak merkezi Portillo'ya varıyor. Burada kayağa doyduğunuzda Atacama Çölü'ne doğru yola çıkılıyor. Konaklama da Atacama Çölü'nde bulunan vaha San Pedro'da gerçekleştiriliyor. Turun organizatörü Pura Aventura, bu tatil paketinin hareket etmeyi sevenler için olduğunu özellikle vurguluyor.

Pasifik Okyanusu'yla And Dağları arasında kalan Atacama, yaklaşık 10 bin kilometrekare büyüklüğünde bir çöl. "Dünyanın en kuru çölü" diye geçiyor kaynaklarda. Nitekim rivayetlere göre Atacama Çölü'ne bugüne kadar hiç yağmur yağmamış. Görünüşe göre bu, yalan da değil. Çölün merkezine gerçekten hiç yağmur yağmadığına dair kanıtlar bulunuyor. Ancak bazı yerleşim noktalarına yağmur suyu "değmiş". Değmiş diyoruz çünkü bahsi geçen yerlere düşen yağış miktarı yılda 1-1,3 mm. Böylesine şiddetli kuraklık, çölün neredeyse tamamının çatlak toprak kütlelerinden oluşmasına ve bir tane dahi bitki bulunmamasına yol açmış. Hatta buradaki toprak yapısının Mars'takiyle aynı olduğu ve bilim insanlarının Kızıl Gezegen'i anlayabilmek için Atacama Çölü'nden aldıkları toprak örnek-

lerini inceledikleri biliniyor. Nitekim bilim kurgu filmlerinin bazı sahneleri bu çölde çekiliyor. Atacama Çölü'nün ilginç bir yanı da dünyanın en eski mumyalarının da burada bulunmuş olması. Mısır'dakilerden de eski olan bu mumyalar çölün kuru havası sebebiyle çok iyi korunmuş vaziyette günümüze kadar gelebilmiş.

Atacama Çölü'ndeki tatil süresince misafirler at binerek tarihi bölgeleri gezebiliyor, 4X4'lerle çölün tadını çıkarabiliyor, bisikletle flamingoların yaşadığı lagüne pedallayabiliyor ve vadilere ya da hâlâ aktif haldeki Toco Volkanı'na tırmanabiliyor. Tüm bunların yanında otelin spasının ve havuzlarının tadını da çıkarabiliyor. Son olarak Atacama Çölü'nün bulutsuz ve temiz havası sayesinde yıldızları seyretmeniz için dünyanın en iyi noktalarından biri olduğunu da ekleyelim. 13 gecelik bu tatilin fiyatı kişi başı 5 bin 450 pound'dan başlıyor.

www.pura-aventura.com

Sahara Çölü | Fas

Oryantalist Bakış

Çöl denildiğinde aklınıza ne gelir? Deve kervanları, uçsuz bucaksız kumullar, rengarenk kerpiç evleriyle çorak köyler... İşte Fas'tan başlayan Sahara Çölü, tam da akıllarda yer ettiği gibi bir çöl deneyimi sunuyor. 10 günlük bu macera Fas'ın yerel yaşamının en iyi korunduğu Fes şehrinde başlıyor. Bu şehirde geçen üç günde yerel rehber eşliğinde oryantalizmin zirvesine ulaşan hamamların tadını çıkarın, güneşin dahi girmediği daracık sokaklarda lezzet avına çıkın ve Antik Roma harabelerinde piknik yapın... Gizemli Fes'teki üç günün ardından güneye doğru yola çıkıp Fas'ın en büyük kumulu olan Erg Chebbi'deki lüks çadır kampına ulaşılıyor ve çölün göçmen kabileleri gibi sonsuz sayıdaki yıldızın altında akşam yemeğinin tadına varılıyor. Gündüz ise benzersiz bir çöl manzarası vaat eden, yaklaşık 300 metre yüksekliktekı kumulun zirvesine yapılacak tırmanış bekliyor sizi. Rotanın bir sonraki durağı ise palmiyelerle süslü vaha Skoura. Çölde her şeyden uzak geçen günlerin ardından artık şehre karışma vakti.... Cıvıl cıvıl Marakeş'te geçirilen süre boyunca yılan oynatıcılarıyla meşhur, rengarenk pazarlarla süslü "medina" olarak adlandırılan Arap mahalleleri keşfediliyor. Marakeş'in ardından bu kez 4X4'lerle ulaşılan Atlas Dağları'ndaki Berberi köyleri bekliyor misafirleri. Tatilin en güzel kısmı ise en sonda. Çöl macerasının kapanışı, Sir Richard Branson'ın sahibi olduğu, Fas'ın en etkileyici oteli Kasbah Tamadot'ta gerçekleşiyor. Bu maceranın fiyatı da kişi başı 4 bin pound'dan başlıyor.

www.blacktomato.com

TEST | PORSCHE 718 CAYMAN

O Bir Porsche

Kaslı yapısı ve bir heykeltıraşın elinden çıkmış silüetiyle Porche 718 Cayman konforlu bir sürüş keyfi sunuyor.

AYKUT ÖZDEK

Lüks ya da spor otomobiller ile ilgili bir liste oluştursanız ilk akla gelenlerden birisi Porsche olur. Çoğunluk bunu böyle kabul eder diye düşünüyorum. Fakat Porsche modellerinin bir mütevazı hali var. Şöyle örnekleyeyim; bir Ferrari ile caddelerde gitseniz çok fazla gözün bakışlarına maruz kalırsınız. Bir Porsche ile aynı yolu gittiğiniz zaman daha rahat olacağınız kesin. Bu durum onu diğerlerinden daha aşağıda kılmıyor. Bana göre daha konforlu kılıyor. Ferrari ile her gün gezmek pek mümkün değil. Porsche ile 7/24 gezebilirsiniz. Çünkü günlük kullanıma en uygun spor otomobil olduğu kanaatindeyim. Teknik olarak buna müsait. Daha az arıza ya da riski var. Bu bile onu başlı başına özel kılıyor. Konuğumuz bu özelliklere sahip bir Porsche. Adı 718 Cayman. Onu özel kılan çok şey var. Direksiyondayken, gaza basmaya başladığınız anda 30 cm arkanızda yer alan motor ellerinizi terletiyor. Ortadan motorlu bu otomobil gerçekten özel. Alçak ve ortada yer alan ağırlık merkezi ile mükemmel kontrol sunuyor. Test konuğumuzun ESP sistemini devre dışı bırakamadık. Yöneticiler tedbirli bu konuda. Bu yüzden, trafiğe kapalı alanda dahi onunla biraz dans etmek mümkün olmadı. Ama o her daim dansa hazır. 2.0 litrelik motoru 300 HP güç üretiyor. Maksimum torku 380 Nm. Maksimum hızı 275 km/s olan aracın 0-100 km hızlanması ise 4,9 saniye. Düşük devirlerde bile yarıştaymışsınız gibi hissediyorsunuz. Yüksek sıkıştırma oranı ve motor devri sayesinde adrenalin eksik olmuyor.

Maksimum torku 380 Nm. olan 718 Cayman'ın 2.0 litrelik motoru 300 HP güç üretiyor.

Spor bir otomobil rahatsız olur derler. Porsche'de ise tam tersine fazlasıyla konforlusunuz. Sade tasarımı, iki kişilik oturma düzeni ile birleşiyor. Hemen arkanızdaki motoru da sayarsanız üç kişisiniz. Yeni üç kollu spor direksiyon ele iyi oturuyor -bu klasik bir söylemdir ama gerçekten "ele oturan direksiyon" önemlidir. 4,6 inç TFT renkli ekrana sahip gösterge tablosu, yol bilgisayarından bilgileri aktarıyor. Klasikleşen üç yuvarlak gösterge yuvaları direksiyonun hemen arkasından göz kırpıyor. Deri ve Alcantara malzemelerin buluşması ile saran spor koltuklar, özellikle virajlarda dimdik durmanızı sağlıyor. Hal böyle olunca muhteşem bir sürüş deneyimi yaşatıyor. Fabrika verilerine göre ortalama 6,9 lt/100 km'lik bir yakıt tüketimi sunuyor. Fakat bu veri, onunla üç günlük birlikteliğimde benim için hayaldi. 10 lt/100 km'nin altına düşmeyi başaramadığımı söylemeliyim.

Yüksekliği 1.295 mm, uzunluk 4.379 mm, genişlik ise 1.994 mm. Klasik Porsche arkası 718 Cayman'da da yer alıyor. Kaslı yapısı ve bir heykeltıraşın elinden çıkmış silüetini anlatmak için çok söz bulamıyorum. Fotoğraflara biraz bakmak yeterli diye düşünüyorum. Tüm 718 modellerinde standart olarak spor egzoz sistemi sunuluyor. Aracın arkasında, ortada bulunan, siyah veya gümüş renkli parlak paslanmaz çelik spor egzoz uçlarından çıkan sesi daha artırmak için tek bir tuşa dokunmanız yetiyor. Hem manuel hem de otomatik moda sahip yedi ileri vitesli PDK şanzıman opsiyonel olarak sunuluyor.

life

TEST | YENİ VOLKSWAGEN TOUAREG

SUV Değil 'Tank'

SUV sevmek için yerden yüksek, güçlü, geniş, güvenli gibi pek çok neden sayabiliriz. VW'nin yeni Touereg'i için daha fazla neden var.

AYKUT ÖZDEK

Büyük denizde küçük balık olma lafı vardır ya, VW Touareg ile büyük denizde "köpek balığı" oluyorsunuz. Korkmanıza gerek yok. Heybetli yapısı, teknolojisi, konforu farklı bir özgüven veriyor direksiyonundayken. Markanın en önemli ürünü diyebiliriz onun için. Tamamen yenilenen tasarımı, grubun MLB (Modular Longitudinal Matrix-Modüler Boylamsal Platform) yönetimi temel alınarak hayat bulmuş. İlk sürüşünü birkaç ay önce Salzburg'ta yapılan dünya lansmanında gerçekleştirmiştim. Fakat Türkiye yollarındaki özellikle İstanbul'da, bu yeni modellerin deneyimi farklı oluyor. Zira yoğun trafik ve yolların yapısı farklı özellikleri deneyimlememize neden oluyor. Trafikte işiniz biraz kolay. Çünkü araç gerçekten çok konforlu. Markanın ilk dijital kokpiti olan "Innovision Cockpit" duran trafikte sizi güzel oyalıyor. Ön bölüm tamamen ekran şeklinde ve bir uzay aracı kullanıyormuş hissi veriyor. 12.3 inç büyüklüğündeki dijital gösterge paneli "Active Info Display" ve sürücüye dönük 15 inç büyüklüğündeki ekrana sahip "Discover Premium" etkileyici. Kullanımı basit olan bu dokunmatik ekranlardan araç ile ilgili tüm bilgileri görebiliyor, kontrollerini gerçekleştirebiliyorsunuz. Selefine göre boyutlarında da değişimler mevcut. 44 mm daha geniş ve 77 mm daha uzun bir hali var artık. 4.878 mm uzunluk, 1.984 mm genişlik ve 1.702 mm yükseklik, onu bir SUV değil, "silahsız tanka" dönüştürüyor.

Yeni Toureg markanın ilk dijital kokpiti olan "Innovision Cockpit"e sahip. 0-100 km hızlanması 6,1 saniye ve maksimum hızı 238km/s.

Sessiz Sürüş

3.0 V6 TDI motoru hem güçlü hem de bu 286 HP gücü üretirken sessiz. Sekiz ileri tiptronik şanzımanın geçişleri pürüzsüz. 0-100 km hızlanması 6,1 saniye ve maksimum hızı 238 km/s. 2 bin 70 kg'lık boş ağırlığı bulunan Touareg'in fabrika verilerine göre ortalama yakıt tüketimi 6,6 lt/100 km. İstanbul trafiğinde karşılaştığım ortalama tüketim ise 8,9 lt/100 km oldu. 7,7 lt/100 km'lik fabrika verisi baz alındığında fena bir değer sayılmaz. Off-Road'a çıkmayacağınızı biliyorum ama Touareg ile korkmadan çıkabileceğinizi de söylemeliyim. 580 mm'lik su geçme derinliği ile zorlu koşullarla mücadele edebilirsiniz. Tırmanma açısı 31, yamaç açısı 35, rampa açısı ise 25 derece -dağ, tepe tırmanabilirsiniz.

Touareg'in "Innovision Cockpit", "IQ. Light-LED Matrix" far sistemi, 19" "Osorno" alaşım jantlar, aracın yerden yüksekliğini ayarlayabilen havalı süspansiyon sistemi, "Vienna" deri koltuk döşemeleri, sürücü tarafında hafıza özelliği bulunan elektrikli ön koltuklar, ön/arka koltuklar ile direksiyonda ısıtma özelliği ve dört bölgeli tam otomatik klima gibi genelde opsiyonel olarak sunulan premium özelliklerin Yeni Touareg'de standart olarak sunuluyor olması dikkat çekici.

İç mekanda gözle görünen dijital dünya harici bir de diğer gözünüz olarak size yardımcı olan, Alman Hella ile işbirliğinde geliştirilen "IQ. Light-LED Matrix" far sistemi, gece sürüşlerinde maksimum konfor ve güvenlik sunuyor. Tasarım olarak hem dış hem de iç tasarımda çok zarif bir duruş sergiliyor. Dış tasarımda geniş ızgara ve krom detaylar daha hareketli bir görüntü sağlamış. Arka bölümde daha sade bir dil kullanılmış -ki çok şık bir görüntü sağlanmış.

Vergiler ile fiyatı bir hayli yukarılara çıkıyor. Test konuğumuzun anahtar teslim fiyatı 1 milyon 166 bin 900 TL. Metalik renk isterseniz 4 bin 220 TL, panoramik açılır cam tavan için ise 7 bin 100 TL daha ödemeniz gerekiyor.

HAZIRLAYAN: DENİZ BORA

Işık Kaynağı

Adının anlamı yedi kollu denizyıldızı olan 50,75 metrelik "Aresteas", denizlerde pek sık görmediğimiz motorsailer tipi bir tekne. Yani hem yelkenli hem de motoryat. Aynı zamanda Yıldız Group bünyesindeki Aresteas Yachting'in ilk ürünü.

İnşası 4,5 yıl süren ve 2018'in ilk aylarında suya inen Aresteas'ı sipariş üzerine üretmediklerini söylüyor tersanenin genel müdürü Akın Taşözü. Ekip bu yüzden işi aceleye getirmemiş, doğru bir iş çıkarmak için çok araştırmış. Aresteas'ın mühendisliği Karataş Yacht Design ve Fuat Turan Marine, genel ve iç tasarımı ise Ridade Tuncel ile Aldo Vianni'ye ait.

Aresteas'ı benzerlerinden ayıran özelliklerinden biri ahşap lamine gövdesi. Ahşabın sıcaklığını yaşatan teknenin bir diğer farkı da aynı boydaki benzerlerine göre yaklaşık yüzde 60 daha fazla hacme sahip olması. Bu boydaki yelkenli süperyatlar 300 GT civarında iken Aresteas 488 GT ile bin 380 metreküplük hacim sağlıyor. Bu da geniş ve ferah mekanlar anlamına geliyor.

Gelelim Aresteas'ın diğer özelliklerine. Bir ana, iki VIP ve üç misafir kamarasına sahip 12 yolcu kapasiteli Aresteas'ta üç adet salon bulunuyor. Teknede ayrıca 75 inçlik ekrana sahip sinema salonu, spor salonu, masaj odası ve sauna yer alıyor. 2,25 metre yüksekliğindeki tavan içeriye ayrıca ferahlık katıyor. Tüm kamaralar içerisinde bin adet filmin bulunduğu 'Audio Visual' sisteme sahip Aresteas'ta yolcuların yanı sıra 11 mürettebat konaklayabiliyor. Saatte 200 litre su üreten iki adet Selmar marka su yapıcısıyla okyanus geçişlerinde dahi susuz kalma korkusu yaşatmıyor. Teknenin su kapasitesi 10 bin 100 litre.

Peki hem yelkenli hem de motoryat olan Aresteas'ın performansı nasıl? Bu sorunun yanıtını veren Taşözü, teknenin hem yelkenli hem de motor performansı ile ilgili şu bilgileri aktarıyor:

"Aresteas, iki adet 1.207 HP ve 2.250 rpm MTU Common Rail yeni nesil motorlara sahip. Bildiğiniz gibi MTU, marine ayağını son birkaç yıldır Rolls Royce firmasına devretti. Bu motorlar sayesinde en yüksek devirde (2.200 rpm) 16 knot hıza ulaşabiliyoruz. 1.400-1.500 rpm aralığında ise 12,5 knot hız yapıyoruz ki bu averajda en uygun yakıt tüketimini yakalıyoruz. 12,5 knot hız yaparken yakıt tüketimi toplam iki makine ve jeneratörlerle birlikte 175-180 litre/saat oluyor. Böylece iyi bir hızı ekonomik yakıt tüketiminde yakalamış oluyoruz.

3 bin 50 deniz mili menzile sahip teknemizin yelken performansı da oldukça iyi diyebileceğimiz seviyelerde. Yaklaşık 20-25 knot rüzgârı apazdan aldığımızda 10 knot hıza ulaşabiliyor. İstenildiğinde yelken seyrinde tek motordan güç desteği alınabiliyor."

Yaz aylarında Ege ve Akdeniz'de misafirlerini ağırlayan Aresteas'ta eğlence de unutulmamış. 10,28 metre genişliğindeki teknede iki adet Zar marka şişme bot, iki adet jet ski, Seabob F5S marka dalış jeti ve tüplü dalış ekipmanı bulunuyor.

Yakıt kapasitesi yaklaşık 41 bin litre olan Aresteas ilk olarak geçen yıl Monaco Yacht Show'da deniz tutkunlarının karşısına çıktı ve büyük beğeni topladı. Şimdilerde de yeni sahibini bekliyor.

www.aresteasyachting.com

FOTOĞRAFLAR: FORBES ARŞİV

Boro'ların Dünya Turu 50'nci Yılında

Sadun Boro ve Oda Boro'nun 1965-1968 yılları arasında 10,5 metre uzunluğundaki Kısmet yelkenlisiyle gerçekleştirdiği dünya seyahatinin tamamlanmasının 50'nci yılı, aynı zamanda büyük denizcinin doğum günü olan 1 Kasım'da düzenlenen törenle kutlandı. Koç Üniversitesi Denizcilik Forumu (KÜDENFOR) tarafından, Rahmi M. Koç Müzesi'ndeki Kısmet'in sergilendiği bölümde düzenlenen törene Sadun Boro'nun eşi Oda Boro, kızı Kısmet Deniz Polat ile Sadun Boro'dan ilham alarak daha sonra yelkenle dünya seyahatini başaran amatör denizciler Tanıl Tuncel, Alim Sür, Osman Atasoy ve Ekrem İnözü ile büyük ustanın sevenleri, dostları katıldı. Etkinlikte, Sadun Boro'nun torunu gitar sanatçısı Suyla Polat küçük bir konser verdi. KÜDENFOR Kurucu Direktörü Amiral Cem Gürdeniz, Sadun ve Oda Boro'nun bu cesaretinin Türkiye'de amatör denizciliğin rotasını ve kaderini değiştirdiğini vurguladı.

Dubai'ye D-Marin Dokunuşu

Meraas ve Dubai Holding, Dubai'de yer alan dünya standartlarındaki marinaların yönetimi için D-Marin'le iş birliği yapmaya hazırlanıyor. İmzalanan sözleşmeyle yeni küresel yatırımların çekilmesi ve marina sektörünün Birleşik Arap Emirlikleri'nde sürdürülebilir turizme ve GSMH'nin gelişimine katkıda bulunması amaçlanıyor. Dubai Limanı'ndaki marina faaliyete başladığında Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki tekne bağlama yeri ve sayısı ikiye katlanacak. Anlaşmayla ilgili açıklama yapan Doğuş Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ferit Şahenk, "Dubai son on yılda ilham veren bir büyüme hikayesi gösterdi. Bu sözleşme ile Birleşik Arap Emirlikleri'nde dünya standartlarında marinalar kurmayı hedefliyoruz" dedi.

www.d-marin.com

Setur, TL'ye Geçti

Setur Marinaları, Türk Parası Kıymetini Koruma Kanunu'nda yapılan değişiklik sonrasında tüm hizmetlerindeki fiyat tarifelerinde Türk Lirası'na geçme kararı aldı. Setur Marinaları ayrıca farklı kampanyalarıyla yatçılara başka fırsatlar da sunuyor. Setur; zincir-ücretsiz konaklama ve bağlama ücretinin yanı sıra yol yardımı ve liftte yüzde 50 indirim, sadakat kampanyası çerçevesinde yüzde 2-25 arasında indirim gibi olanaklar sağlıyor. Ayrıca Setur Marinaları'nda yıllık sözleşmesi olan yatçılar, bir arkadaşını herhangi bir Setur marinasında yıllık sözleşme yapmaya davet ettiğinde de bir ay ücretsiz ilave süre kazanıyor. Diğer fırsatlarla ilgili bilgileri *www.seturmarinas.com* adresinden öğrenebilirsiniz.

Aquila Katamaranlar Tezmarin'de

Tezmarin, Aquila Power Catamarans'ın Türkiye temsilcisi oldu. Bu anlaşma ile 30 feet ile 50 feet arası motorlu katamaranlar Tezmarin güvencesi ile Türkiye pazarında satışa sunulacak. Temsilcilik anlaşmasıyla ilgili Tezmarin tarafından yapılan açıklamada "Türkiye pazarında ve dünya genelinde lider konumda bir distribütör olarak Aquila Power Catamarans ile yapmış olduğumuz işbirliğini duyurmaktan mutluluk duymaktayız. Genişleyen ürün gamımız ile denizcilik sektörünün önde gelen markalarını Türkiye'de güvenilir bir şekilde temsil etmeye devam edeceğiz" denildi. Markanın ürün gamında Aquila 36, Aquila 38, Aquila 44 ve Aquila 48 olmak üzere dört farklı boyda motorlu katamaran bulunuyor. *www.tezmarin.com*

Dijital Şehirler Zirvesi'nde Dev Buluşma

Para ve Forbes dergileri ile Takvim Gazetesi'nin düzenlediği Dijital Şehircilik Zirvesi dev bir buluşmaya sahne oldu. Zirve'de Türkiye'deki şehirlerin dijital dönüşümü masaya yatırıldı...

TURKUVAZ Medya Grubu yayınlarından Para ve Forbes dergileri ile Takvim Gazetesi'nin Türk Telekom ana sponsorluğunda düzenlediği Dijital Şehircilik Zirvesi geçen hafta İstanbul Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleşti. Dev bir buluşmaya sahne olan zirveye beş büyük kentin büyükşehir belediye başkanları ile teknoloji ve konut sektöründen önemli isimler konuşmacı olarak katıldı. Gün boyu devam eden Dijital Şehirler Zirvesi'nde Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum ve Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Ömer Fatih Sayan da önemli açıklamalarda bulundular. Birbirinden önemli konuların gündeme geldiği paneller ve bakanların açıklamalarını ileriki sayfalarımızda bulabilirsiniz.

"YENİDEN KURGULANIYOR"

Zirvenin açılışını yapan Turkuvaz Dergi Grubu Genel Müdürü Yasemin Gebeş, "Bu zirvenin amacı kentlerdeki dijital dönüşüm politikalarını mercek altına almak, konuyla ilgili farkındalığı artırmak ve doğru stratejilerin oluşturulmasına katkıda bulunmak" dedi. Gebeş, konuşmasına şöyle devam etti: "Ulaşımdan sağlığa, eğitimden enerjiye aklımıza gelen tüm sektörler yaşanan dijital dönüşüm devrimiyle yeni baştan kurgulanıyor. Dolayısıyla bu sektörlere dayalı ekonomiler ve ekonominin odak noktası olan kentler, dijital devrimin en yakından etkilediği unsurlar haline geliyor. Geleceğin ekonomilerinin can damarını bu dijital kentler oluşturuyor. Bu nedenle kentlerin kurgusunu ve dijital altyapısını en baştan doğru ve eksiksiz planlamak, global rekabette ciddi bir avantaj sağlıyor. Bu zirve kapsamında yer alan panellerin, tartışma ve paylaşımların şehirlerimizdeki dijital dönüşüme rehberlik edecek çözüm ve politikalar üreteceğine yürekten inanıyorum. Turkuvaz Medya Grubu olarak bu tür geniş kapsamlı toplumsal değişim ve dönüşümlerdeki öncü rolümüzün bilincindeyiz. Yenilikçi bir vizyonla, ekonomimizin geleceği için önem taşıyan bütün konularda olduğu gibi dijital şehircilikte de düzenlediğimiz veya desteklediğimiz etkinliklerle ülkemizin yarınlarına katkıda bulunmayı hedefliyoruz."

Yasemin Gebeş

"KENTLER DİJİTALLEŞİYOR"

Zirvenin ana sponsoru Türk Telekom'un Satış ve Müşteri Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Ümit Önal da yaptığı

konuşmada Dijital Şehircilik Zirvesi'nin önemine değindi. kentlerin akıllı hale geldiğini belirten Önal, "Kentlerin büyümesi ekonomik büyümeyi tetiklerken, bir yandan altyapı, ulaşım, enerji alanında yeni ihtiyaçları da beraberinde getiriyor. Tüm bu ihtiyaçları karşılamak amacıyla yeni teknolojilerin şehircilik alanında kullanımı sonucunda kentsel alanlar, dijitalleşen akıllı kentlere dönüşüyor.

Akıllı kentlerde havanın ve suyun izlenmesi, trafik yönetimi, kaynak ve altyapı yönetimi, felaket ve acil durum hizmetleri, toplu taşıma hizmetleri, insan kaynakları verimliliği, suç ve suçlu izleme ile katı atık yönetimi gibi alanlarda verimlilik artışı sağlanıyor. Tüm bu sistemler tek bir merkezden yönetiliyor ve çıkan problemler anında görüntülenip çözüm üretiliyor. Kamu kaynakları ile yapılması mümkün olmayan pek çok proje teknoloji şirketleri işbirliği ile pek çok kentte aynı anda uygulamaya konulabiliyor" dedi.

Önal, Türk Telekom'un büyük bir iletişim şirketi olduğunu vurgulayarak "Türk Telekom aynı zamanda ülkeyi geleceğe taşıyacak altyapı yatırımlarını gerçekleştiren, kamuya, yerel yönetimlere ve özel sektöre dijital çözümler geliştiren bir teknoloji şirketi. 43.5 milyonu aşkın abonemiz ve hanelerin yüzde 98'ini kapsayan altyapımızla ülkenin iletişim altyapısının ana omurgasını üstlenmiş durumdayız" diyen Önal, teknoloji yatırımlarının ülkenin en ücra noktasına kadar yaygınlaştığını söyledi.

Ümit Önal | Türk Telekom Satış ve Müşteri Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı

"HAYATI KOLAYLAŞTIRAN ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİYORUZ"

2005 yılından bu yana Türkiye'nin dijital dönüşümü için 32 milyar TL'nin üzerinde yatırım gerçekleştirdik. Dijitalleşme, akıllı şehirler, iletişim, bütün bunlar bugünden yaptığımız yatırımlarla ülkemizin yarınını şekillendirdiğimiz çok önemli alanlar. Hem altyapıya hem de üst yapıya uzun zamandır yatırım yapıyor, başta kamu ve yerel yönetimler olmak üzere özel sektörle çeşitli işbirlikleri geliştirerek yenilikçi ve özgün projeleri hayata geçiriyoruz. Akıllı şehirler projelerimizin ana vizyonu, bilgi iletişim teknolojilerini kullanarak vatandaşlarımızın ve kamu otoritelerinin hayatını kalıcı şekilde kolaylaştırmak için uçtan uca çözümler geliştirmek. Türk Telekom'un Karaman ile başlayan akıllı şehir yolculuğu Kars ve Antalya ile devam etti. 2018'de bu üç şehrimizin yanına, Kırşehir ve Mersin'i de ekliyoruz. Keşif ve çözüm oluşturma aşamasında olduğumuz ve çalışmalarımızın devam ettiği birçok farklı il ve ilçemiz var. Akıllı şehir çözümlerinin sağladığı katkıları göz önüne sermek için sektörü bir araya getirerek bilinçlendiren bu ve benzeri organizasyonlar büyük önem taşıyor. Bu maksatla Türk Telekom olarak Dijital Şehircilik Zirvesi'ne destek olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz.

"TRAFİK BÜYÜK MALİYET"

Frost & Sullivan Araştırma ve Danışmanlık şirketi Kıdemli Danışmanı Hikmet Çakmak ise yaptığı sunumda "Akıllı Ulaşımda Öne Çıkanlar, 100 Dünya Şehri Karşılaştırması" raporunda öne çıkan verileri katılımcılarla paylaştı. Akıllı şehirlerdeki ulaşım analizi rakamlarını veren Çakmak, çalışmanın ana bulguları ile akıllı şehirlerde mevcut durumu ile ulaşım sistemlerinin geleceğindeki olasılıkları paylaştı. Akıllı şehir ulaşım sıralamasında İstanbul'un 58. sırada olduğunu belirten Çakmak, sıralamada kullanılan faktörlerin otonom araçlar, yeni ulaşım çözümleri, sürdürülebilirlik, lojistik ve dijitalleşme olduğunu aktardı.

Hikmet Çakmak

Dünya nüfusunun 2050'de yarıdan fazlasının şehirde yaşayacağının öngörüldüğünü aktaran Çakmak, "İstanbul ve çevresi bugün mega bölge olarak adlandırılıyor. Bu bölgedeki yoğunlaşma sonucunda birçok sorundan bahsediyoruz. Sorunların başında trafik geliyor. Trafiğin şehirlere yarattığı ek maliyet 20 milyar doları bulabiliyor. İstanbul'da ulaşımın yarattığı kişi başı maliyet 500 dolar, Ankara'da ise 300 dolar. 2050 yılına kadar ulaştırma çözümlerine olan talebin iki kat artması öngörülüyor" dedi ve şehirlerin bu duruma henüz hazır olmadığı bilgisini paylaştı. Çakmak araştırmada şehirleri toplu taşımaya sadık şehirler, geçişte olan şehirler ve kişisel araç kullanım liderleri olarak üç gruba ayırdıklarını ifade etti. İstanbul'un toplu taşımaya sadık şehirlere geçişe hazırlık grubunda yer aldığı bilgisini verdi.

Eray Yüksek

"ŞEHİRLER TERCİH EDİLİYOR"

Fütüristler Derneği Başkanı Eray Yüksek "Geleceğin Yaşamı Yeni Trendler" isimli keynote konuşmasında zaman ve mesafe kavramlarına yer verdi. Genç nüfusun mega alanlara konuşlanmak istediğini belirten Yüksek, genç nüfusun şehirlerdeki yaşamlarına dair öngörülerini paylaştı. Gelecekte robotların belediye işlerinin yüzde 38'ini üstleneceğini iddia eden Yüksek, yaşam boyu zorunlu eğitimlerin gelecekteki insanların hayatlarında yer bulacağını böylece gençlerin mega şehirlerde kendilerine yeni iş alanları bulabileceğini ifade etti.

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, Atv Ankara Temsilcisi Şebnem Bursalı'nın sorularını yanıtladı.

"Türkiye Dijitalleşiyor"

Türkiye, 2023 yılında 'Akıllı Şehirler Stratejisi ve Eylem Planı'nı hayata geçirecek. Dijital Şehircilik Zirvesi'nde konuşan Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, 2030'a kadar belediye altyapılarının dijitalleşeceğini söyledi.

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum ve Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Ömer Fatih Sayan, Dijital Şehircilik Zirvesi'nde önemli açıklamalarda bulundu. Belediyelerin, yolların, kavşakların ve binaların dijitalleşmesiyle hayatımızın ne kadar kolay bir hal aldığına vurgu yapan Bakan Kurum, herkesin beklediği "İmar barışı uzatılacak mı?" sorusuna ise yoğun talebin olduğunu ve değerlendireceklerini ifade etti. Bakanın bu açıklamasından sonraki haftasonu İmar Barışı yıl sonuna kadar uzatıldı.

Bakan Murat Kurum, konuşmasına başlarken dünyanın ve İstanbul'un artan nüfusuna değindi. Kentleri planlarken gelecek nesillere bırakılacak olan tarihin ve kültürün düşünülmesi gerektiğinin altını çizerken vizyon sahibi kentlerin yaratılması konusuna dikkat çekti. "2030'da dünya nüfusu 9 milyara ulaşacak. Bu rakamın yüzde 15'i, 60 yaş ve üzerindeki insanlardan oluşacak. İstanbul'un 2030'da 17 milyon nüfusa ulaşacağını öngörüyoruz" diyen Kurum, bu anlamda 'Akıllı Şehir Stratejisi ve Eylem Planı'nın, bakanlığın önemli projelerinden olacağını anlattı. "Dünyada eylem planı hazırlayan üç ülke (ABD, Avustralya ve Hollanda) bulunuyor" diyen Kurum, Türkiye'nin dördüncü olması için "Akıllı Şehirler Stratejisi ve Eylem Planı"nı bir an önce hazırlamak istediklerinin altını çizdi.

DİJİTALLEŞME TASARRUF DEMEK

Bakan Kurum yapılan bir araştırmaya değinerek, "Ülkemizde 30 büyükşehir belediyemiz dijital şehirciliğe tam olarak geçtiğinde yüzde 20 enerji tasarrufu sağlayacağız. Bugün 40-50 milyar dolar cari açığımız var. Enerji kaynaklarının büyük kısmını direkt yurtdışından ithal ediyoruz. Bu tasarruf, cari açığın düşürülmesinde büyük fayda sağlayacak" dedi.

Köyden kente göçün gelişmişliğin göstergesi olduğunu, gelişmiş ülkelerde bu oranın yüzde 85'e ulaştığını anlatan Kurum, "Türkiye'de sanayileşmenin artmasıyla köyden kente göç oranı yüzde 80'lere varacak. Öte yandan köylerimizin standartlarını yükseltecek çalışmalar yapıyoruz. Plansız alanların imar yönetmeliğiyle, köylerimizi, yaylalarımızı koruyacak ve düzen altına alacak düzenlemeler yapacağız" diye konuştu.

"Şehirlerimizi 2023 hedeflerinde nerede görüyoruz?" sorusu üzerine Bakan Kurum, yeni imar planlarında akıllı şehirlerle alakalı olması gereken altyapının tamamlanması gerektiğini, 2023'e kadar eylem planının hayata geçirilip belediyelerin de bunu sahada uygulaması gerektiğine dikkat çekti.

Zirvenin en çok merak edilen hem sektörü hem de vatandaşı ilgilendiren

konulandan biri de İmar Barışı'ydı. Sürenin uzatılmasına ilişkin belirsizlikler sürerken Bakan Kurum, talebin yoğun olduğunu ve bu ilgiyi karşılıksız bırakmayacaklarını ifade etti. 6 milyonun üzerinde vatandaşın başvuruda bulunduğu imar barışında 5 milyar liraya yakın bedel ödendiği bilgisini paylaşan Bakan Kurum, "Bu proje devletin vatandaşıyla yaptığı bir barıştı. Bu nedenle ilgi çok yoğun oldu" dedi.

"İnşaat sektöründe artan maliyetler, projelerin ilerlemesinde sıkıntı yaratabiliyor. Bununla ilgili yapılabilecek kolaylık, düzenleme var mı?" sorusuna ise "Tapuların gerçek bedelden alınması noktasında bir çalışma yürütüyoruz. Bundan sonra tapu devirleri yapılırken gerçek bedel üzerinden harç alacağız. Harç tutarını düşürsek dahi, şu anda aldığımız vergiden daha fazla vergi alıyoruz ve yaşanan haksızlığı ortadan kaldırmış olacağız" cevabını verdi.

Zirvede, son dönemde artan yabancı konut satışlarına da değinildi. Bakan Kurum, yabancılara olan konut satışlarındaki oranın çok yükseldiğini, konuyla ilgili gerekli düzenlemelerin yapıldığını söyledi.

Türkiye'nin doğası ve tarihi özellikleri nedeniyle yabancılardan çok fazla ilgi gördüğünü ifade eden Bakan Kurum, "Önümüzdeki sene yabancıların yaklaşık 12 milyar dolarlık mülk almasını bekliyorum. Yabancının mülk alırken süreci uzuyordu. Bu süreci kolaylaştıracak düzenlemeyi ilgili bakanlıklarla yapıyoruz" diye konuştu.

"VERİMİZE SAHİP ÇIKMALIYIZ"

Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Ömer Fatih Sayan ise zirvede Para Dergisi Yazarı Musa Savaş ve Takvim Gazetesi Ekonomi Müdürü Faruk Erdem'in sorularını cevaplandırdı. Sayan, günümüzde veri saklamanın çok önemli olduğunu söyledi ve bu alanda yapılan çalışmalar hakkında bilgi verdi. Sayan şunları söyledi: "Bir uygulama, bir aplikasyon ücretsizse ürün sizsiniz demektir. Verinizi, beğenilerinizi topluyorlar, kullanıyorlar demektir. Algoritmalar, sosyal medyadaki 68 beğeninizle siyasi görüş, ideoloji, hatta ten renginizi bile tahmin edebiliyor. İddia o ki, 300 beğeninizle sizi sizden daha iyi tanıyorlar. Datasına sahip çıkmayan bağımsızlıktan bahsedemez. Eskiden ülkelerin sınırları belliydi. Şimdi internet ile sınırların nerede başlayıp nerede bittiği belli değil. Kişisel Verileri Koruma Kanunu'muz (KVKK) var. Yasal olarak bir boşluk yok ama eşzamanlılıkla ilgili bir sorun var.

Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Ömer Fatih Sayan, Para Dergisi Yazarı Musa Savaş ve Takvim Gazetesi Ekonomi Müdürü Faruk Erdem'in sorularını cevaplandırdı.

Hukuk teknoloji kadar hızlı olamaz, bir uygulama gibi kısa sürelerle güncelleme alamaz. Bu anlamda teknolojinin hızıyla beraber bir eşzamanlılığa ihtiyaç duyuyor. Günümüzde veri o kadar anlamlı ki, bilgi tarihte hiç olmadığı kadar güçlü bir hale geldi. Bilgiyi saklama maliyeti de sıfıra yaklaştı. İnsanlık tarih boyunca ürettiği veri kadar veriyi sadece son bir yılda üretti. Bu noktada artık önemli olan veri analizi. Hem kişi olarak hem ülke olarak verimize sahip çıkmalıyız.

Verilerimiz kontrol edemediğimiz yurtdışındaki data merkezlerinde bulunmamalı. Datamızı yurtiçinde tutmak için çalışmalarımız devam ediyor. İstanbul'u bölgesel bir data merkezi haline getirmek hedefimiz var."

"TÜM EVLERE FİBER ALTYAPI"

Dünyadaki son ticaret savaşlarında verinin öneminin bir kez daha ortaya çıktığını söyleyen Sayan, özellikle bulut servislere dikkat etmenin gerektiğini söyledi. Sayan sözlerini şöyle sürdürdü:

"Veri sizin elinizde değilse, yarın öbür gün bir saldırı yaşandığında bir şey yapamazsınız. Server'ların Türkiye'ye getirilmesi konusunda da çabalarımız var. Nasıl ki yeni havalimanı ile havacılıkta merkezi aks olma hedefine ulaştık, şimdi aynı hedefi data noktasında koyduk. 2023 hedeflerimizden biri de tüm evlere fiber altyapı ulaştırmak. Ankara'daki 5G Vadisi'ni şimdi İstanbul'a da getiriyoruz. 5G İstanbul Vadisi'nin açılışını kısa bir zaman içinde yapacağız.

Önümüzdeki süreçte 5G teknolojileri hayatımıza girecek. 5G şebekelerinin de yerlileştirilmesi ve millileştirilmesi için hem ULAK A.Ş. tarafından çalışmalara devam ediliyor hem de kurumumuzun da desteklediği Haberleşme Teknolojileri Kümelenmesi (HTK) ile bir proje geliştiriliyor. Kurumumuz öncülüğünde HTK ile yürütülen çalışmalar neticesinde, HTK üyesi firmalar tarafından, ülkemizin haberleşme alanındaki dışa bağımlılığını azaltmak, 5G'ye giden süreçte mobil işletmecilerin şebekeye ilişkin yapacağı donanım ve yazılım ihtiyaçlarını karşılamak ve en önemlisi elektronik haberleşme sektöründe yerli ve milli bir üretim ekosisteminin hayata geçirilmesini sağlamak amacıyla 'Yerli ve Milli 5G Haberleşme Şebekesi Projesi' geliştirildi."

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, Atv Ankara Temsilcisi Şebnem Bursalı'nın sorularını yanıtladı.

Belediyelerden "Akıllı" Yatırım!

Dört büyükşehir belediyesi dijital yatırımlarıyla öne çıkıyor. İstanbul, Kayseri, Konya ve Balıkesir'de hayata geçirilen akıllı durak, kavşak, sulama gibi uygulamalar sayesinde yüzde 40-50'lere varan tasarruflar sağlandı.

ZİRVE kapsamında düzenlenen "Dijital Şehircilikte Başarı ve Dönüşüm Hikayeleri" paneline İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Mevlüt Uysal, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, Balıkesir Büyükşehir Belediye Başkanı Zekai Kafaoğlu ve Konya Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Hasan Kılca katıldı ve yönettikleri kentlerin dijital şehircilik yolculuğunu anlattılar.

UZUN VADEDE KARLI

Paneldeki konuşmasında son yıllarda dijital şehirciliğe yönelik çok sayıda mega projeyi hayata geçiren İstanbul'daki dönüşümü anlatan Başkan Mevlüt Uysal, kentlerdeki büyük dönüşümlerin belediye eliyle yapılması gerektiğinin altını çizdi. Dijital şehirlerin ilk aşamada maliyetli ancak uzun vadede karlı hale geldiğine de dikkat çeken Uysal, "Artık günümüzde insanlar çalışmak için binalara bağlı kalmak zorunda değil. Kentin tüm bölgelerini binalarla donatmak oldukça maliyetli bir süreç. Artık insanları tanıyan, insanların ihtiyaçlarına göre vaziyet alabilen nesneleri üretmek ve kentleri bunlarla donatmak zorundayız" diyerek akıllı nesnelerin kullanımının elzem olduğuna vurgu yaptı. İstanbul'da inşa ettikleri toplu taşıma sistemlerinin artık tamamen dijital sistemlerle kurulduğunu hatırlatan Uysal sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu sayede İstanbul'da trafik yüzde 17 rahatladı. Teknolojiyi kullanmazsak, şehirleri rahatlatmazsak insanlar bu güzelim kentten kaçar. Örneğin sürücüsüz metro normalinden yüzde 10 daha pahalıya mal oldu. Ancak verdiği hizmet normalden iki kat daha fazla. Bu sayede kalite artıyor, hizmet hızlanıyor. Bu çerçevede düşünüldüğü zaman dijital şehirlerin kurulması uzun vadede finansal kar sağlıyor."

Mevlüt Uysal

Mustafa Çelik

Konuşmasında kentlerde konforu artırmak gerektiğine de vurgu yapan Uysal, "Dijitalleşmeyi başaran kentler önümüzdeki dönemde daha da öne çıkacak. Kentlerin başka bölgelere kayışları ise daha maliyetli olacak. Bu nedenle konforu artırmamız lazım. Hem konfor artacak, hem daha tasarruflu yaşanacak. Örneğin İstanbul'da başlattığımız akıllı çöp konteyneri sayesinde maliyetimizi yüzde 30'a varan oranda aşağı çektik."

"ŞEHRİN RUHU KAYBOLMAMALI"

Panel kapsamında konuşan Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik ise Kayseri'nin doğuştan akıllı şehir olduğunu söyledi. Kayseri'nin yüzyıllardır çok düzgün ve planlı bir kent olduğunu, bu nedenle dijitalleşmenin kolay hayata geçirilebildiğini ifade eden Çelik, sözlerini şöyle sürdürdü: "Daha planlı ve daha düzgün bir kent için kentlerimizi akıllı hale getirmeliyiz. Bunun içinse olmazsa olmazlar var. Örneğin eğitim alanları, meskun mahaller ve çalışma ortamları düzgün planlanırsa kent kendiliğinden akıllanmaya başlar. Kıt kaynakları daha efektif kullanmak, doğayı korumak, daha planlı ve düzgün yaşamak için bu zorunlu. Örneğin Kayseri'de başlattığımız akıllı aydınlatma sayesinde belediye olarak yüzde 40'a varan tasarruf sağladık."

Çelik, akıllı şehirler kurulurken kentin ruhunun kaybolmaması gerekliliğine de dikkat çekti. Akıllı kentlerin insan hayatını kolaylaştırması, yeşil ve doğayı koruması, daha düzgün bir hayat sağlaması gerekliliğini söyleyen Çelik, "Burada önemli olan her şey akıllı mı olmalı yaksa daha yaşanabilir mi sorusuna doğru yanıtı vermek. Öncelikle kenti otomatikleştirerek akıllı hale getirirken ruhunu kaybetmemek lazım, özelliklerini koruması lazım. Akıllı kentleri böyle kurgulamamız gerekiyor" dedi. Çelik halihazırda kullanılan mobil akıllı şehir uygulamasını Kayseri halkının çok sevdiğini de sözlerine ekledi.

Diğer taraftan Kayseri Büyükşehir Belediyesi, çok sayıda yeni uygulama için hazırlık yapıyor. Bir bilim merkezi kurdukları bilgisini veren Çelik, halihazırda Kayseri Büyükşehir Belediyesi'nin bisiklet paylaşımı ve otonom (sürücüsüz) toplu taşıma araçları konusunda çalışmalarını sürdürdüğünü söyledi.

Zekai Kafaoğlu

"YENİLİKLERE İMZA ATTIK"

Balıkesir Büyükşehir Belediye Başkanı Zekai Kafaoğlu ise akıllı kentlerin temelinde insan mutluluğunun olduğuna dikkat çekerek Balıkesir'de akıllı durak, kavşak, sulama sistemi ve bisiklet yolları konusunda ciddi yatırımlar yaptıklarını açıkladı. Kafaoğlu, çok sayıda dijital yeniliğe imza atmalarına karşın kentin ruhu ve kültürünün bozulmamasına özen gösterdiklerine de dikkat çekti. "Bu dokuyu bozmadan hayatın her noktasına dijitalleşmeyi taşımak lazım" diyen Kafaoğlu, Balıkesir'de bugüne kadar hayata geçen çok sayıdaki akıllı uygulama hakkında şu bilgileri verdi: "Örneğin 19 kavşak, akıllı hale gelecek. Bu sayede trafik yüzde 30 rahatlayacak. Ayrıca akıllı sulama sistemini de devre sokmayı planlıyoruz. Kısa vadede Balıkesir halkı akıllı bisikletle tanışacak. Akıllı duraklarımızda şarj cihazlarımız var. Engelli araçlarının şarjı bu duraklarda yapılabiliyor. Ayrıca 27 meydanda 200 noktada vatandaşlarımıza Wi-Fi hizmeti de sağlıyoruz. Belediyeler olarak insanların hayatını kolaylaştırmamız gerekiyor."

Balıkesir Büyükşehir Belediyesi güvenlik konusunda da akıllı uygulamaları hayata geçirmeye başladı. Örneğin parkları güvenlik kameraları ile takip etmeye başladıklarını söyleyen Kafaoğlu, "Güvenli park uygulamamızdan aileler çok mutlu oldu. Otobüslerdeki Wi-Fi uygulamasını ise öğrenciler çok sevdi" dedi. 100'e yakın başlık altında akıllı şehir uygulamaları bulunduğu bilgisi veren Kafaoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugün ekonomik büyüklükte 17'inci sırada bulunan Balıkesir'i 2023'te ekonomisi en büyük 10'uncu kenti haline getirmeyi hedefliyoruz."

"ARTIK KENTLER YARIŞIYOR"

Konya Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Hasan Kılca ise artık dünyada ülkelerin değil kentlerin yarıştığına dikkat çekti. Kentler arasında tatlı bir rekabet yaşandığına vurgu yapan Kılca'ya göre artık ekolojik ve elektronik belediyecilik öne çıkmaya başladı. Konuşmasında sosyal belediyeciliğin akıllı kentleri zorunlu tuttuğuna da değinen Kılca, Konya Büyükşehir Belediyesi'nin bugüne kadar yaptığı akıllı uygulamalar hakkında ise şunları söyledi: "Konya'da altyapı yatırımlarını dijitalleşme çerçevesinde yapıyoruz. Bugün akıllı kentler sayesinde tasarruf ve çevre koruması üst seviyede yapılıyor. Ayrıca zaman ve enerji tasarrufu da sağlanıyor. Hayata geçirdiğimiz akıllı kavşak uygulamaları sayesinde 70 bin litre akaryakıt tasarrufu sağladık. Kavşaklarda bekleme yüzde 16 oranında azaldı. Takribi 500 bin liralık tasarruf elde edildi. Bu aynı zamanda karbon salımını da azalttı. Belediye olarak karbon salın ımının azaltılmasına yönelik çalışmalarımızı pek çok yönden sürdürüyoruz. Bugün geldiğimiz noktada kent bilgi sistemlerinde de oldukça ilerideyiz. Konya olarak 550 kilometrelik bisiklet yoluyla Türkiye'de birinciyiz. Ayrıca akıllı bisiklet sistemimiz de bulunuyor. Sinyalizasyon ve kavşak düzenlemeleriyle akıllı bir şehiriz. Doğalgazlı elektrikli araçlarla yakıt harcaması beşte bire indi. Özellikle bataryalı tramvaylarla tasarruf sağladık. Akıllı toplu ulaşım sistemimiz ve akıllı duraklarımız sayesinde insanlar zaman tasarrufu sağlıyor. Elkart uygulamasıyla ulaşımda kolaylık sağlıyoruz."

Kılca'nın verdiği bilgiye göre Konya'da bunun dışında buzlanma takip sistemi, hafriyat atıklarını izleme sistemi, hava kalitesini izleme sisteminin yanı sıra gürültü denetim ve uyarı sistemi de devreye alındı. Konya Büyükşehir Belediyesi halihazırda 100 başlık altında akıllı şehir uygulamasını sürdürüyor.

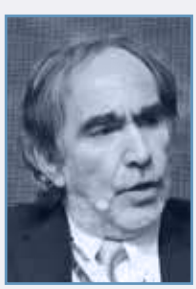
Hasan Kılca

Mega Projeler ve Kentler İçin Yaratacağı Katma Değer" panelinde Akfen Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Selim Akın, Servotel Corporation Yönetim Kurulu Başkanı Ömer İsvan, Tabanlıoğlu Mimarlık'tan Melkan Gürsel ve Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Altan Elmas, Forbes Genel Yayın Yönetmeni Burçak Güven'in sorularını yanıtladı.

Dijital Şehirlerin Geleceği

Dijital Şehircilik Zirvesi kapsamında gerçekleştirilen "Mega Projeler ve Kentler İçin Yaratacağı Katmadeğer" panelinde dijital şehircilikle ilgili gelişmeler ve öngörüler paylaşıldı.

Dijital Şehircilik Zirvesi'nde birbirinden ilginç konuların tartışıldığı paneller gerçekleşti. Konunun uzmanı panelistler son gelişmeleri ve geleceğe dönük beklentilerini paylaştı. Forbes Genel Yayın Yönetmeni Burçak Güven'in moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Mega Projeler ve Kentler İçin Yaratacağı Katmadeğer" konulu panelde iş dünyasının önemli isimleri söz aldı. Panelde konuşan Servotel Corporation Yönetim Kurulu Başkanı Ömer İsvan mega projelerle ilgili şunları söyledi: "Mega projelerin öncesinde yapılması gerekenler, sonrasında yapılması gerekenlerden çok daha fazla. Mega proje denilince gayrimenkulü ilgilendiren tarafları basite indirgeyerek altyapı ve üst yapı olarak ikiye ayırmak istiyorum. Mega projeler dünyanın gayrisafi milli hasılasının yüzde 8'ini oluşturan bir harcama kalemine sahip. Bunda aslan payını altyapı projeleri alıyor. Önümüzdeki 40 yıl içinde gayrisafi milli hasılanın yüzde 25'i boyutlarına erişeceği tahmin ediliyor. Çünkü dünya aslında altyapı olarak geride. Bugün Boğaz Köprüsü de, sıfırdan yeni kentler yaratmak da mega projedir. Mega projeler ise bir ihtiyaç sonrası ortaya çıkıyor. Bu saiki yaratanlar yerel yönetimler, devletler, bazen de özel sektör olabilir. Bunun arkasında yatan gereklilikleri iyi analiz etmek gerekiyor. Maalesef son zamanlarda ön plana çıkan kriterlerin başında ego geliyor. Ekonomik realite, nüfus hareketleri, popülasyon ihtiyaçları, eskimeler, yenileme ihtiyaçları gibi birtakım ekonomik, fiziki veya ölçülebilir ihtiyaçlar yerine, şaşırtıcı olarak ego faktörünün bu listenin üstüne çıkması enteresan. Buradaki egonun tabana yayıldığı, aslında ortak bir toplumsal ego ile destekle-


Ömer İsvan

Melkan Gürsel

nen bir tarafı var ki bu çok tehlikeli ve önemli. Mega projeler aşağı yukarı 10-15 yılda tamamlanıyor. Unutulmamalı ki mega yatırımın süresi de megadır. Sosyolojik ihtiyaçlar, teknoloji, toplumun ihtiyaçları gibi birçok faktörü düşünmek ve ona göre projeyi oluşturmak gerekir. Proje 15 sene sonra bittiğinde eskimemiş olmalı ve ihtiyaçlara cevap vermeli."

REALİTELERE UYGUNLUK

Tabanlıoğlu Mimarlık'tan Melkan Gürsel de çok fazla akıllı projenin olduğunu söyleyerek "Projelerin o kadar da akıllı olması taraftarı değilim. Zaten maalesef birçoğu da kullanılamıyor; atıl bir şekilde sadece altyapı yatırımı olarak kalıyor. Ama 'akıllı proje nedir' diye soracak olursanız, bugün dünyanın çok önemli bir sorunu var: Enerji. Ekim ayının sonuna geldik hala palto giymiyoruz.

Dünyanın iklim dengesinde büyük bir bozukluk var ve maalesef dünyanın bu ekosistemini bozan da bu mega büyük projeler. Bugün Norveç'te yapılan bir bina ile Dubai'de yapılan bir bina birbirine benziyorsa birileri bunun bedelini ödüyor demektir. Bir tarafta bir hava sıcaklığı, klima ortamı var, siz ona göre bir tasarım yapıyorsunuz ve aynı tasarımı alıyorsunuz eksi 40 derece olan bir yere yerleştiriyorsunuz. Bu denge nasıl kurulacak? Hal böyle olunca akıllı derken biraz da dünyanın realitelerine uygun olmalı" dedi.

"AKILLI ŞEHİRLERİN GELECEĞİ AÇIK"

Zirvenin son paneli Para Dergisi yazarı Volkan Akı'nın moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Ulaştırma, Mobilite ve Altyapıda Yeni Paradigmalar Neler?" konulu paneldi. Panelde Cisco Türkiye CEO'su Cenk Kıvılcım, "Dünyada temiz suya ulaşabilenlerin sayısı mobil telefona ulaşanların sayısından daha az. Bu da dijitalin hayatımıza ne kadar güçlü bir şekilde

Selim AKIN | Akfen Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili

"AKILLI KONUT VE ŞEHIR HASTANELERI YAPIYORUZ"

27 seneden bu yana konut sektörünün içerisinde yer alıyoruz. Önce Ankara, sonrasında İzmir ile başladığımız işe, kısa bir süre ara verdikten sonra İstanbul projeleri ile devam ettik. Ara verdiğimiz süreç sektörü gözlemlemek ve yeni projeleri incelemek adına büyük bir fırsat oldu. Alıcıların isteklerini ve profillerini analiz etmiş olduk. Yeni başladığımız projelerde, insanlar dört duvar içerisinde oturmaktan ziyade, oradaki sosyal yaşamı da satın alıyor. Özellikle güvenlik, fitness merkezleri, yüzme havuzları, otoparkı ve bahçesi olan gayrimenkul projelerine sıkça rastlar olduk. Biz projelerimizde bu sosyal yaşam alanlarının yanı sıra, kent yaşamını nasıl kolaylaştırırız sorusuna cevap arayarak başlıyoruz.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından uygulanan hazırlanan "Akıllı Kentler Stratejisi ve Eylem Planı", Türkiye'de yol planının belirlenmesi amacıyla atılan çok önemli bir adım. Yeni dönem planlamalarında kentin ihtiyaç duyduğu konuların tespit edilmesi, çözüm üretilmesi beklenen enerji, altyapı, ulaşım ve binalar gibi her konunun bütünleşik bir biçimde planlanması ve organize edilmesi gerekiyor. Bu noktada teknolojinin yardımıyla kentsel yaşam kalitesinin iyileştirilmesi, doğal kaynaklardan ve enerjiden tasarruf sağlanması, negatif çevresel dışsallıkların azaltılması hedeflenmeli.

Akıllı kentlerimizin artması için mantalitenin 'büyük' projelerden ziyade pratik ve ekonomik çözümlere odaklanması gerekiyor. Asıl hedefimiz kentlerimizde yaşam kalitesini yükseltmek olmalı. Her alanda ağırlığını hissettiren dijitalleşmenin de devreye girmesiyle kentlerin akıllanması kaçınılmaz. Akıllı kentlerin kavramının bir zorunluluk olarak değil, önemli bir kalkınma aracı olarak görülmesi gerektiğini düşünüyorum. Geleceğin kentlerini oluşturmak, standartların belirleyip bunu denetlemekten geçiyor.

O nedenle hükümetin ve yerel yönetimlerin buradaki rolü de her alanda standartlar geliştirip bunları tarafsız bir şekilde denetlemek olarak görülebilir. Bu bakış açısının oturması yatırımcıların önünü açacaktır. Ayrıca kent sakinlerinin de bu politikaları destekleyip inovasyonları hayatlarının içine hızlıca alıp yeni adımlar için yönetimleri teşvik etmesi gerekiyor.

Son yıllarda teknolojinin de gelişmesiyle hayata geçirdiğimiz konut projelerine insanların hayatlarını kolaylaştırıcı özellikler ekliyoruz. Günlük siparişlerin istenilen zamanda yaşam alanlarına ulaştırılması, aidatların kontrol edilebilmesi, yakıt ve elektrik giderlerinin takibinin tek elden yürütüleceği sistemleri gibi...

Günümüzde dört duvarı herkes yapıyor ancak biz o yaşamın nasıl konforlu olacağını düşünüyoruz. Bunun yanısıra son dönemde yatırımcı olarak bizzat içinde olduğumuz Şehir Hastaneleri'nden örnek vermek isterim. Sağlıkta şu anda yurt çapında önemli bir dönüşüm hareketi söz konusu. 2017'de Yozgat'ta tamamlanarak hizmete giren ve geçen yıldan bu yana Mersin, Isparta, Adana ve Kayseri'de hizmet vermeye başlayan Şehir Hastaneleri, geleceğin kentlerinin ilk uygulayıcıları olarak örnek de teşkil ediyor. Hastanelerin bu uygulamalara sahip olması, e-sağlık başta olmak üzere akıllı şebekelere uyumluluk ve sonuçta da dijital şehirleşmeye dek uzanabilecek bir fırsat oluşturuyor. Isparta'da geçen yıl tamamladığımız hastanenin ardından bölgenin birçok açıdan gelişimine bizzat şahit olduk. Henüz tamamlanan Eskişehir ve yapımına devam ettiğimiz Tekirdağ hastanelerinde de olumlu dönüşümün katkılarını hızla göreceğimize inanıyoruz.

Altan Elmas | Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı

"MEGA PROJELER ILGI ÇEKMELI"

Mega projeler denilince aklıma ölçek ve çekicilik ifadeleri geliyor. Şehircilik anlamında baktığımızda mega projeler, dünyada hem yatırımcıların hem de turistlerin ilgisini çekmeli. Örneğin, Eyfel Kulesi zamanına göre mega bir proje sayılabilir.Kentsel dönüşüm 2012 yılında Türkiye gündemine girdi. Bu kapsamda Antalya'da 1 milyon 300 bin metrekarelik bir alanda, 3 bin 365 hak sahibinin olduğu bir kentsel dönüşüm projesini yürüttük. A ntalya'daki proje yaklaşık 2 milyar dolarlık bir kentsel dönüşüm projesidir. Türkiye ölçeğinde çok önemli bir proje. Projede yeni bir şehir vizyonu ortaya koyduk. Bu projenin şu anda yüzde 20'sini tamamladık. Bunun yüzde 25'ini yabancılara satarak satıştan elde edilen geliri ülkemize kazandıracağız. Mega projelerde, kamu görevlileri ve özel sektördeki girişimcilerin beraber çalışıyoruz. Bu gibi büyük projelerde uzman ekiplerle işbirliği içerisinde olunması gerekiyor.

Hayri Baraçlı | İstanbul Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri

"SÜREKLİ YENİ PROJE ÜRETİYORUZ"

Artık ülkeler arası yerine şehirlerarası rekabet ön plana çıkıyor. Bu da sürdürülebilir akıllı şehir kavramıyla yeni bir karşılaştırma ölçütü oluşturdu. Akıllı şehirler yalnızca teknoloji anlamına gelmiyor, odağında insan var. Akıllı şehirler; insanların kaynaklarını, parasını, zamanını doğru kullanabilmesi anlamına geliyor. İstanbul'un geleceği için sürekli projeler üretiyoruz. Projelerimiz sadece mobil uygulamalar çerçevesinde gerçekleşmiyor; akıllı duraklar, akıllı su sistemleri, hava kirliliğini ölçen sistemlerimiz ve bunun gibi birçok yeniliğin günlük hayatımıza kısa zamanda girmesi için büyük emek harcıyoruz.

tesir ettiğini gösteriyor. Bunun önünde durmak mümkün değil" dedi. Kıvılcım sözlerini şöyle sürdürdü: "ABD'de otomobiller ilk çıktığında, at arabası lobicileri redflag (kırmızı bayrak) kanunu çıkartılmasını sağlamış. Diyorlar 'ki otomobil tehlikelidir, o nedenle biri kırmızı bayrakla önünde yürüyüp insanları uyarmalıdır.' Fakat bu yarışı at arabacıları kazanmadı. Değişimin önünde durmak mümkün değil. At arabacıları işinden olacak diye düşünülüyordu ama otomotiv sektörü bugün milyonlarca insana istihdam sağlıyor. Yapay zekaya veya akıllı kentlere dair ne kadar korkutucu senaryolar yazılırsa yazılsın, bu dönüşümün önünde durulamaz. Öncelikle korkuları aşmamız lazım. Yeni nesil dünyaya çok farklı bir bakış açısıyla geliyor. 2050'de kentlerde yaşayanların sayısı 3,2'den 6 milyara çıkacak. Bu kadar çok insana hizmet ulaştırılabilmesi için dijitalleşme tek çare. Dijital dönüşümün 2024'de 2,3 trilyon dolarlık bir katmadeğer oluşturacağı öngörülüyor. Güvenlik, trafik, eğitim, sağlık gibi yüzlerce bacağı var. 2020'de 50 milyar yeni cihaz ağa bağlanmış olacak. Bu cihazlar kentlerden veri toplayacak. İşte bu datayı doğru analiz edebilen ülkeler inovasyon ile güçlenecek."

Yiğit Çağlayan | Mastercard Türkiye Genel Müdürü

"YETERSİZ BAKİYE DÖNEMİ BİTECEK"

Ödeme dünyası da giderek dijitalleşiyor; artık ödemelerin yüzde 18'i dijital kartlarla yapılıyor. Mastercard olarak bu dijital dönüşümün liderliğini yapmak için yola çıktık. Günümüzde uçuş kartları bile dijitalleşti. Artık telefon uygulamalarıyla ödemeler yapılıyor. Günümüzde mobil uygulamalar üzerinden otobüsünüzü takip edebiliyorsunuz ve ödeme kartlarınızla yine bu otobüsleri kullanabiliyorsunuz. Londra'da cebinizdeki kartla seyahatinizi yapabiliyorsunuz, bindiğimizde otomatik çekiliyor. Toplu taşımada en büyük sıkıntı yetersiz bakiye. Yeni hayata geçireceğimiz projeyle yetersiz bakiyeyi hayatımızdan çıkaracağız. Mastercard'larımızı artık kolaylıkla toplu taşımada kullanacağız. Pilot il olarak Ankara'yı seçtik. Aralık'ın son haftası itibariyle bu proje hayata geçmiş olacak.

'Toplu Taşımada Temassız Mastercard' çözümü hem pratiklik hem de güvenlik getiriyor. Bu uygulamayla, toplu taşıma araçlarını kullananlar artık bozuk para ya da biletle uğraşmadan, cüzdanlarında bulunan Temassız Mastercard kredi ve banka kartlarını veya cep telefonlarını bilet okuyucusuna okutarak ödemelerini yapabilecek. Böylece, kullanıcılar yoğun şehir yaşantısı içinde ulaşım kartlarına dolum yapmak için vakit harcamayacak, kayıp ya da çalıntı durumunda para kaybetme riski de taşımayacaklar.

"Ulaştırma, Mobilite ve Altyapıda Yeni Paradigmalar Neler?" konulu panelde, Mastercard Türkiye Genel Müdürü Yiğit Çağlayan, MileStone Bölge Direktörü Özgür Uygur, Cisco Türkiye CEO'su Cenk Kıvılcım ve Türk Telekom Stratejik Müşteriler Satış Direktörü Ahmet Çalık, Para Dergisi Yazarı Volkan Akı'nın sorularını yanıtladı.

"İNSAN MERKEZE ALINMALI"

Türk Telekom Stratejik Müşteriler Satış Direktörü Ahmet Çalık ise "Bilgi hiç olmadığı kadar hızlandı. 100 yıllık çağ değişimleri 20 yıla düştü. Hatta beş yılda bile bir devir kapanıp bir devir açılabiliyor. 2008'den sonra teknoloji demokratikleşti ve her kesim kullanabilir hale geldi. Bu da akıllı kentlerin önünü açtı" dedi. Çalık sözlerine şöyle devam etti: "Akıllı cihaz penetrasyonuna baktığımızda dünya ortalamasında yüzde 50'lerde. Gelişmiş ülkelerde ise bu oran yüzde 90'larda. Bu senaryoda akıllı kentlerden bahsetmemek mümkün değil. Artık hepimizin avuç içinde birer akıllı kent kurma kiti var. İnsanların İnternet'i, makinelerinkine yenik düştü. Artık bizden çok cihazlar iletişim kuracak. Akıllı şehircilik anlamında dünyadaki en başarılı projeler, insanı merkeze alan örnekler oluyor. Mesela Danimarka'yı örnek verebiliriz. İnsanı odağa aldılar ve yeşil kent olma hedefinde buluştular. Sonraki yıllarda da o odağa sadık kalıp vizyonlarını ona göre geliştirdiler. Kopenhag Çözüm Laboratuvarı kurdular. Burada yeni teknoloji ve uygulamaları vatandaşa test ettirip öyle devreye aldılar. Bu çok önemli çünkü her fütüristik uygulama işlevsel olmayabiliyor. Öncelikle vatandaşın deneyip işe yarar olup olmadığına karar vermesi gerekir."

Özgür Uygur

Her fütüristik uygulama işlevsel olmayabiliyor. Vatandaşın deneyip işe yarar olup olmadığına karar vermesi gerekir.

"KULLANILIYORSA AKILLIDIR"

MileStone Bölge Direktörü Özgür Uygur ise altyapının üstünde hangi uygulama yapılırsa yapılsın insanlar bunu sahiplenip kullanmazsa bunun hiçbir anlamı olmayacağıa vurgu yaptı. Uygur, "Uygulamayı kimse kullanmıyorsa bu uygulama o kadarda akıllı değildir" diyerek dijitalleşmenin insan çerçevesinde olması gerektiğinin altını çizdi. Konuşmasına dijitalleşme ve güvenlik ekseninde devam eden Uygur, "Kentteki vakaları görüntülemek, geri dönüp izlemek güvenlik şirketlerinin ilk görevleri ancak akıllı güvenlik uygulamamızla bu kameralarla birçok bileşeni biraraya getirebiliyoruz. Elimize çok uzun video kayıtları geliyor. Bu veriyi işleyip anlamlı hale getiriyoruz" dedi. Dokuz saatlik videoyu dokuz dakikada izletebilecek bir sistem geliştirdiklerini söyleyen Uygur, "Güvenlik sistemleriyle dijital kent yaratma konusunda Türkiye'nin öncüsüyüz ve yatırımlarımızı gittikçe artırıyoruz" dedi.

Ahmet Çalık

Cenk Kıvılcım

Kuzu'ların İlerleyişi

Yurt içindeki büyük projelerinin yanı sıra yurtdışında da birçok taahhüt projesi gerçekleştiren Kuzu Grup, bu yıl tüm enerjisini devam eden projeleri üzerine yoğunlaştırıyor.

Sea Pearl, Kuzu Effect ve Kumru Ankara... Bu projeler Kuzu kardeşlerin küresel hedeflerinin ilk adımlarını teşkil ediyor. Kuzu Grup Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Özen Kuzu, şirketinin İstanbul, Florya'daki merkezinde milyar dolarlar harcadığı bu projeleri gayet sakin bir şekilde anlatıyor. Özen Kuzu, 2016'nın başında FORBES'a verdiği söyleşide firmasının gelecek hedefini "10 yıl içinde dünyanın en büyük 20 inşaat şirketi arasına girmek" olarak açıklamıştı. Aradan geçen iki yılda "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" (ENR) listesinde ilk 150 içindeki konumlarını korudular - 142'nci sırada yer alıyorlar.

Babası Abdülkerim Kuzu'nun ve üç amcasının 75 yıl önce memleketleri Siirt'te kurdukları şirket, Asya, Afrika ve Avrupa olmak üzere üç kıtada faaliyet göstererek 500'den fazla projede 100 binin üzerinde konut tamamladı. Ankara'da toplam 1 milyar liralık yatırım ile hayata geçirdikleri Kuzu Effect ve Kumru Ankara projelerinin yapımı ise devam ediyor. İstanbul'da da 2,7 milyar dolar değerindeki SeaPearl Ataköy'ün birinci etabı tamamlanırken Batı eabında ve işletmesini Jumeirah

Group'un üstlendiği otel biriminde çalışmalar sürüyor. SeaPearl Ataköy'ün 631 konutluk ilk etabında yaşam başlarken 770 konutluk ikinci etabın da 2019'da bitirilmesi planlanıyor. SeaPearl Ataköy, aynı zamanda FORBES'un "en yüksek getiri vaat eden 50 gayrimenkul projesi" listesinde ilk sırada yer almıştı.

SeaPearl Ataköy'e Körfez ülkelerinden yoğun talep olduğunu vurgulayan Kuzu, "Bu alıcılar Körfez ülkelerinin zengin kesimi diyebiliriz. Hatta prensler de bunlar arasında yer alıyor" diyor. Projeden ev alanların yüzde 90 oturum, yüzde 10 yatırım amaçlı tercih ediyor. Kuzu, 1 milyon dolar gayrimenkul yatırımı yapan yabancıya Türk vatandaşlığı hakkı tanınmasıyla ilgili maddenin düzenlenerek sınırın 250 bin dolara düşürülmesinin de sektörü hareketlendireceğini düşünüyor.

Yurt içi projelerin yanı sıra Ortadoğu'da da işler devam ediyor. 2010'da ilk yurtdışı projeleri ve aynı zamanda dünyanın tek kontratla imzalanan en büyük sosyal konut projesi olan İran Mesken Meher'in ihalesini kazanan grup, 2013'te İran, Parand'da 20 bin konutun teslimini gerçekleştirmişti. İnşasını devam ettirdikleri 58 bin 600 konutun, toplam 5 milyon 600 bin metrekarelik inşaat alanındaki faaliyetleri sürüyor. Pardis'te ise 37 bin konut, 17 camii, 31 spor tesisi, 76 okul, yedi sağlık ocağı, yedi kültür merkezi ve diğer sosyal donatıların inşası devam ediyor. Cezayir'de de 21 bin 600 konutun inşası sürdürülüyor.

Geçen aylarda dövizdeki ani yükselişin inşaat sektörünü de olumsuz etkilediğini söyleyen Kuzu, "Bu dönemde de yatırımlarımıza hız kesmeden güvenle devam ettik. Döviz kurundaki dalgalanma ile inşaat maliyetinde yaşanan artışı konut fiyatlarımıza yansıtmadık" diyor. Kuzu aynı zamanda konut satışlarında KDV oranlarının yüzde 18'den yüzde 8'e düşürülmesi, tapu harçlarının da yüzde 4'ten yüzde 3'e indirilmesi gibi gelişmelerle stokların yılsonuna kadar eriyeceğini ve gereken tedbirler alındığı takdirde ülkeye girecek sıcak para akışının 2019'da hızlanarak piyasaların beklenen hale geleceğini düşünüyor. KDV indiriminin yılsonuna kadar uzamasını tüm sektör gibi bekleyen Kuzu, sektörün çatı kuruluşları önderliğinde başlatılan "Türkiye için kazanç vakti" kampanyasının 2019'da da devam etmesini sektör olarak beklediklerini ve bu konudaki taleplerini Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum'a da ilettiklerini söylüyor.

Türkiye'de inşaat sektörünün uzun yıllar karlı bir iş olmasından dolayı cazip görüldüğünü söyleyen Kuzu, "Avrupa'nın tamamında 20-30 bin müteahhit bulunurken Türkiye'de müteahhit sayısının 300 bini aştığı biliniyor. İnşaatın yüksek kazançlı bir iş olarak anılması sektördeki oyuncu sayısını katlanarak artırdı. Hatta birçok sanayici kendi işini bıraktı, inşaata soyundu. Meclis'e sunulan kanun teklifi yasalaştığında müteahhitlere çekidüzen gelecek" diyor. Buna göre müteahhitlerin projelere başlarken belirli ekonomik, mali, mesleki ve teknik yeterliliğe sahip olması istenecek. Bu düzenlemenin hem vatandaşa hem de ülke ekonomisine fayda sağlayacağına inanan Kuzu, "Böylece hem sektör disiplin altına alınacak hem de sektörün sağlıklı büyümesinin önü açılacak" diyor.

Kuzu Grup Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Özen Kuzu

Yarım kalan projelerin vatandaşı zor durumda bırakmaması için gündemdeki diğer konunun bina tamamlama sigortası olduğunu hatırlatan Kuzu, "Meclis'te görüşmeleri süren Çevre Kanunu ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi ile bina tamamlama sigortası da zorunlu olacak. Teklifin yasalaşması halinde müteahhitler yapı ruhsatı almadan önce bina tamamlama sigortası yaptıracak, böylece vatandaşın mağduriyeti önlenecek" diyor ve ekliyor: "Ülkemiz yatırım için ideal bir yer."

Olgunluk Üzerine

"Çoğu insanın büyümediği kanaatindeyim. Evleniyoruz ve çocuk sahibi olmaya cüret ediyoruz ve buna büyümek diyoruz. Sanırım çoğumuzun yaptığı şey yaşlanmak."
—MAYA ANGELOU

"Kendi masumiyetini kazanmak zorundasın. Büyümek ve masum olmak zorundasın."
—HUGO HAMILTON

"Öğrendiği her şey o kadar yalın ve aleniydi ki bir kere kavradığında neden daha önce bilmediğine hayret ederdi."
—THOMAS WOLFE

"Bir adam, adam olduğunu düşündüğünde en genç yaştadır, henüz bunu eylemleriyle göstermesi gerektiğinin farkına varamamıştır."
—MARY RENAULT

"Adam olduğumda çocuksu şeyleri bir kenara bıraktım, çocuksuluk korkusu ve çok büyümüş olma arzusu da dahil olmak üzere."
—C. S. LEWIS

"Nihayetinde büyürsün, ideallerine sığamazsın, toza, küle dönüşen, paramparça olan ideallerine. Ve başka bir hayatın yoksa, bu kırıntılardan bir yaşam inşa etmek zorunda kalırsın."
—FYODOR DOSTOEVSKY

"Hiç hata yapmayan bir insan genellikle hiçbir şey yapmaz."
—EDWARD JOHN PHELPS

"HATIRALARDA GEZİNMEK İÇİN FAZLASIYLA GENÇSİN, ADAM! YENİLERİNİ EDİNMELİSİN BÖYLECE YAŞIN GELDİĞİNDE ARAYIŞLARIN DAHA ZENGİN OLABİLİR."
—JOHN STEINBECK

"Mutlak olarak büyümeyiz, kronolojik açıdan. Bazen bir boyutta büyürüz, diğerinde büyümeyiz; düzensiz bir biçimde. Kısmen büyürüz. İzafiyiz.
-ANAIS NIN

"GENÇLİĞİN GERİDE KALDIĞININ BİR İŞARETİ, İNSANOĞLUNUN ARASINDAKİ YERİMİZİ İNŞA EDERKEN ONLARLA BİR DOSTLUK HİSSİNİN DOĞMASIDIR."
-VIRGINIA WOOLF

"Bu yaşlının görevi; genç adına endişelenmek. Gencin görevi ise yaşlının endişesini hor görmek."
—PHILIP PULLMAN

"GENÇLİK EGOİZM BİTTİĞİNDE BİTER; OLGUNLUK DİĞERLERİ İÇİN YAŞADIĞINDA BAŞLAR." —HERMANN HESSE

"SABIRA İŞİNİ BİTİRMESİ İÇİN İZİN VER Kİ HİÇBİR EKSİĞİ OLMAYAN, OLGUN VE YETKİN KİŞİLERE DÖNÜŞEBİLELİM."
—YAKUP 1:4

SON DÜŞÜNCE

"Olgun insan, seninle hemfikir olan insandır."
—MALCOLM FORBES

MİTTO
DANIŞMANLIK
Mükemmel Başlangıç...

MADEN
ÇEVRE
HİDROJEOLOJİ

CRIRSCO
DÜNYA STANDARTLARINDA YERLİ VE MİLLİ KODLAMALAR
KAZRC • KCMI • MPIGM • OERN • UMREK • JORC • NI43101 • CIM • SME • CCRP • CBRR • SAMREC • PERC

Siz Madeninizi Bulun, Biz

- İzinlerinizi
- Kredinizi

Alalım.

MİTTO MADEN, madencilik faaliyetlerinize başlamadan önce doğru bir yatırım için gerekli olan çalışmaları yaparak; faaliyetlerinizin başından sonuna kadar karşınıza çıkacak teknik zorlukları , kendi tecrübe ve teknik bilgisini kullanarak siz yatırımcıları doğru bilgilendirip projenizi uluslararası standartlarda gerçekleştirmenizi sağlar. Madencilik faaliyetleriniz için gerekli olan finansman kaynaklarının bulunması, resmi izinlerin alınması ve ileri teknoloji (jeoteknik, jeofizik, sondaj, 3D modelleme) ile rezerv ve değer tespiti çalışmaları sonucunda,yatırımınızın uygulanabilirliğini en doğru şekilde ortaya koymaktadır.

MİTTO
DANIŞMANLIK
Mükemmel Başlangıç...

İlkbahar Mahallesi Galip Erdem Caddesi 611 Sokak No:7 06550 Çankaya / ANKARA
+90(312) 222 18 28 +90(312) 222 28 79 +90 (312) 222 11 53 http://www.mitto.com.tr

İş hayatında kat kat seyahat ayrıcalığı Prime Business'ta

ÜCRETSİZ
YURT DIŞI
HARÇ PULU

YURTDISIPUL ✉ 7227

Türk Telekom prime BUSINESS

Türk Telekom Prime Business müşterilerimiz 31.12.2018 tarihine kadar faydalanabilirler. Yurt dışı harç pullarını Atatürk Havalimanı, Sabiha Gökçen Havalimanı ve Via Port AVM Türk Telekom ofislerinden ücretsiz alabilirler. Kampanya stok ve kontenjanlarla sınırlıdır. Kampanyadan yararlanmak için Prime Business müşterilerinin YURTDISIPUL yazıp 7227'ye göndermeleri ve gelen şifreyi, ilgili Türk Telekom bayilerindeki yetkili kişiye iletmeleri gerekmektedir. Kampanyanın geçerli olduğu yerler; Atatürk Havalimanı Türk Telekom ofisi, Sabiha Gökçen Havalimanı (Geliş terminali) Türk Telekom ofisi ve Via Port AVM Türk Telekom ofisidir. Kampanya dönemi boyunca toplam 3 kez ücretsiz yurt dışı harç pulu alabilirsiniz. Kampanya için atılan SMS, Türk Telekom Prime Business müşterileri için 1 SMS olarak ücretlendirilecektir. Ayrıntılar için: turktelekomprime.com/prime-business/nedir